



Съфинансирано от  
Европейския съюз



# РЪКОВОДСТВО ЗА ОБУЧИТЕЛИ

Производство и маркетинг на органични маслини и зехтин:  
EcoOlives № 2021-1-DE02-KA220-VET-000030009



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0.](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)





## Съдържание

Въведение - Как да използвате ръководството	3
Цели	3
Модули	3
Модулна структура	4
Навигация в курса	5
Работа с начинаещи в Обучения за органични маслини и зехтин	6
Модул 1 - Въведение в еко маслините	8
Раздел 1: Въведение в еко маслините	8
Модул 2 – Как да произвеждаме органични маслини	12
Раздел 1: Биологично земеделие: възможности и заплахи	13
Раздел 2: Заводът преди производство	14
Раздел 3: Управление на завода	15
Раздел 4: Растението и неговата среда	18
Раздел 5: Събиране и съхранение на органични маслини	19
Модул 3 – Как да произведем органичен зехтин	21
Раздел 3.1 – Въведение	22
Раздел 3.2 – Производствен процес	23
Раздел 3.3 – Качество на маслото	28
Раздел 3.4 – Съхранение, бутилиране и транспортиране	31
Модул 4 - Как да предлагаме и продаваме органични маслини и зехтин	35
Раздел 4.1 – Принципи на биологичното земеделие	36
4.1.2. Промяна на предпочитанията на потребителите към органична консумация	37
4.1.3. Иновация и трансформация	39
4.1.4. Концепции за маркетинг на марката (брандинг)	40
4.2.1. Как да представим нов продукт на пазара	42
4.2.2. Как да разширим съществуващия пазарен дял	44
4.2.3. Как да създадем маркетингова ниша за ОО & ОО	46
4.3. Разработване на маркетингова стратегия	49
4.4. Основи на дигиталния маркетинг	53
4.5. Комуникационни техники с клиенти и заинтересовани страни	56



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0.](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)





4.6.1	Процесът на маркетингово проучване	60
4.6.2	Анализ на изследваните случаи	62
Модул 5 - Устойчивост и сертифициране		64
Раздел 5.1: Почистване и хигиенизиране на инсталации		65
5.1.2	Намаляване на въздействието върху околната среда	66
5.1.3	Противопожарна защита и други предпазни мерки	67
Раздел 5.2: Вторични продукти		69
5.2.1	Оползотворяване и повторно използване на остатъчни (странични) продукти, получени от маслиново масло	69
5.2.2	Отпадни води	73
Раздел 5.3 Сертифициране		89
5.3.1	Органични, био и екосертификати: прилики и разлики	90
5.3.2	Директиви на Европейската комисия	91
5.3.3	Етикетиране	92
Модул 6 – Маслинови горички като част от националното културно наследство		94
Раздел 6.1 Въведение		95
Раздел 6.2. Култура на биологично маслиново масло, специфична за страната		96
Раздел 6.3. Агротуризм		98
Модул 7 – Заключение и оценка		100
Раздел 7.1: Изготвяне на бизнес план		101
Раздел 7.2 - Оценка и анализ		102





## Въведение - Как да използвате ръководството

Това е ръководство за обучители, което функционира като наръчник за обучители, които искат да използват курса EcoOlives, наличен в платформата на проекта, за да обучават и подпомагат производителите на зехтин и подкрепящите ги организации. Резултатът се основава на предишни резултати и съответната структура.

Наръчникът насочва обучаващите през различните елементи на курса за обучение според модулите. Това означава, че наръчникът ще им позволи да навигират в ръководството като цяло, както и да изберат кои модули трябва да интегрират в вече съществуващ подход за обучение, за да разширят практиката си.

Това е набор от предложения и препоръки, които обучителите могат да използват и адаптират към собственото си обучение, както сметнат за добре. Целта на този план е да им предостави обща структура на това как може да изглежда техният урок и да им даде предложения за иновативни ресурси и подходи, които могат да прилагат по време на обучението си. Целевата група са хора, които имат предимно опит в селското стопанство и се интересуват да научат повече за органичните маслини и зехтин или вече са напреднали и искат да разширят своята практика.

Ръководството се предлага само в електронен вид на английски, български, немски, италиански, испански, гръцки и португалски.

### Цели

- Целта на този резултат е да предостави на обучаващите необходимата теория, за да приложат насоките стъпка по стъпка за извършване на дейностите от курсовете на практика.
- Да предостави методически указания за провеждане на курса.
- Да се повиши информираността на обучителите и специалистите за възможностите, които предлага производството на органични маслини и зехтин като опция за увеличаване на пазарния дял.
- Да отговори на търсенето на повече органични продукти от маслини и зехтин на местния и международния пазар.



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





## Модули

Това ръководство е допълнение към курса EcoOlives и следва подобна структура и съдържание. Състои се от насоки за 7-те модула в курса, както и въведение в две части, което също дава съвети как да се справите с начинаещите в производството на органични маслини и зехтин:

Въведение - Как да използвате ръководството
Въведение 2.0 – Съвети за взаимодействие с производителите на екологични маслини и зехтин
Модул 1 – Въведение в EcoOlives
Модул 2 - Как да произвеждаме еко маслини
Модул 3 - Как да произведем еко зехтин
Модул 4 - Как да търгуваме и продаваме органични маслини и зехтин
Модул 5 - Устойчивост и сертифициране
Модул 6 - Маслинови горички като част от културното наследство
Модул 7 – Заключение и оценка

## Структура на модулите

За удобство на обучаващите и според интуитивния подход, въплътен в това ръководство, всички модули в ръководството имат идентична структура.

**Основната част на модула се състои от:**

- Таблица с полезна информация за учителя (обобщение на модула, цели на модула – цели, резултати от обучението, продължителност на модула, необходими материали)
- Планове за уроци, разделени на модули, които включват следната информация:
  - Цели
  - Насоки за начинаещи групи
  - Насоки за напреднали групи
  - Ресурси и материали



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





- Очаквана продължителност
- Насоки за модулни упражнения, които включват следната информация:
  - Номер и наименование на дейност
  - Описание
  - Цел и цели
  - Насоки
  - Модел на взаимодействие (SS-ST-TS)
  - Ресурси и материали, които ще бъдат използвани
  - Оценка и резултати
- Въпроси за самооценка за учителя
- Как да интерпретираме резултатите от самооценката

## Навигация в курса

### *Стъпка 1: Достъп до интерактивната платформа*

- Влезте в акаунта на учителя в интерактивната платформа.
- Ще се зареди началната страница на таблото за управление, предоставяйки преглед на курса.

### *Стъпка 2: Преглед на таблицата с полезна информация*

- Щракнете върху „Таблица с полезна информация“, за да намерите таблично обобщение на всеки модул.
- Прегледайте резюмето на модула, целите, резултатите от обучението, продължителността и необходимите материали.

### *Стъпка 3: Проучване на плановете за уроци и модули*

- Навигирайте до конкретния модул, който искате да преподавате.
- Кликнете върху „Плановете на уроци“, за да получите достъп до подробни плановете, разделени според отделните модули.
- За всеки урок прегледайте целта, насоките за групи за начинаещи и напреднали, ресурсите и очакваната продължителност.

### *Стъпка 4: Ангажиране с упражнения в модула*



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





- В същия модул щракнете върху „Упражнения в модула“.
- Разгледайте списъка с дейности, всяка от които съдържа номер и име, цел, цели, насоки, модел на взаимодействие (SS-ST-TS), ресурси и подробности за оценката.

#### *Стъпка 5: Попълване на въпроси за самооценка*

- Отидете до „Въпроси за самооценка за учител“.
- Отговорете на набор от въпроси, свързани със съдържанието на курса.
- Платформата ще интерпретира резултатите и ще предоставя обратна връзка и препоръки.

#### *Стъпка 6: Участие в дискусията*

- Присъединете се към интерактивния дискуссионен форум за учители.
- Сътрудничете, споделяйте опит, задавайте въпроси и получавайте подкрепа от колеги и администратори на курсове.

#### *Стъпка 7: Проследяване на напредъка*

- Следете своя напредък и статус на завършване.
- Идентифицирайте завършени и чакащи модули в рамките на курса.

#### *Стъпка 8: Получаване на известия и напомнания*

- Бъдете в течение с автоматизирани напомнания и известия от платформата.
- Уверете се, че получавате известия и сте ангажирани по време на курса.



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](#).





## Работа с начинаещи в обученията за органични маслини и зехтин

Когато ангажирате неопитен начинаещ в производството на зехтин като обучаем, е изключително важно да създадете полезна и приобщаваща учебна атмосфера. Ето няколко предложения за ефективното им включване и насочване:

1. **Установете положителна връзка:** Започнете обучението, като се представите, демонстрирате истински интерес към историите на участниците и адресирате всички потенциални притеснения или резерви, които те могат да имат относно програмата.
2. **Започнете с основите:** приемете, че не знаете нищо за производството на зехтин. Започнете с въведение в индустрията, маслиновото дърво и основните принципи на извличане на зехтин. За да направите темата по-достъпна, използвайте прост и познат език.
3. **Свързване на концепции с преживявания от реалния свят:** Помогнете на новодошлите да свържат нови концепции с ежедневните си преживявания. Използвайте сравними примери и аналогии, за да опишете сложни процеси, така че да могат да бъдат разбрани.
4. **Използвайте визуални и интерактивни дейности:** Включете визуални помощни средства, диаграми и инфографики, за да подобрите разбирането. Включете практически дейности или демонстрации, за да подобрите ученето, когато е възможно.
5. **Насърчавайте въпроси и дискусии:** Създайте отворена и приветлива среда, в която начинаещите могат да задават въпроси и да споделят своите идеи. Търпеливо отговаряйте на въпроси и насърчавайте партньорския обмен.
6. **Бъдете търпеливи и състрадателни:** Признайте, че придобиването на ново умение изисква време и практика. Бъдете търпеливи с новодошлите и осигурете конструктивна обратна връзка и насърчение, за да им помогнете да придобият увереност.



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).







7. **Разбийте сложните концепции:** Производството на зехтин може да включва сложни процеси. Разбийте сложните концепции на по-малки, по-достъпни парчета, след което надграждайте върху основата, докато обучението върви.
8. **Дайте конкретни примери:** Споделете истории за успех и казуси от други начинаещи производители на зехтин. Това може да мотивира новодошлите и да им покаже, че успехът е възможен.
9. **Осигурете последваща помощ:** Осигурете допълнителни ресурси и материали за самообучение. Осигурете помощ след обучение, като последващи имейли или срещи с въпроси и отговори, за разрешаване на нерешени проблеми или предизвикателства.
10. **Насърчавайте работата в мрежа,** като предоставяте възможности на новодошлите да се ангажират с утвърдени производители на зехтин. Те могат да се учат от специалисти в индустрията и да създадат мрежа за поддръжка.
11. **Важни етапи:** Признайте и оценете напредъка, постигнат от начинаещите по време на обучението. Признаването на техните постижения може да увеличи мотивацията и вълнението.





## Модул 1 – Въведение в еко маслините

<b>Резюме на модула</b>	Първият модул прави накратко преглед на проекта EcoOlives, партньорството по проекта, основните резултати, създадените инструменти и ползите от курса за обучение EcoOlive.
<b>Цели на модула - Цели</b>	Основната цел на модула е да предостави въведение, общ преглед и инструкции за курса за обучение EcoOlives
<b>Резултати от обучението</b>	След завършване на модула участниците ще: <ul style="list-style-type: none"> <li>• да сте запознати с проекта EcoOlives, неговото партньорство, основните цели и резултати</li> <li>• да можете уверено да навигирате и да използвате инструментите, предоставени в рамките на обучението;</li> <li>• придобийте по-широка представа за вашето ниво на познания по темата, преди да започнете курса</li> </ul>
<b>Продължителност на модула</b>	Прибл. 140 минути
<b>Необходими материали</b>	Проектор, лаптопи, брошури за курсове, брошура EcoOlives, печатни/дигитални въпроси за самооценка

### Раздел 1: Въведение в еко маслините

	1.1	1.2	1.3	1.4.1	1.4.2	1.5.
<b>Тема</b>	Относно публикацията	За проекта EcoOlives	Относно партньорите	Въведени в обучението.	Въведен в обучението за Платформата	Първоначална самооценка
<b>Цел</b>	Да запознаете с курса EcoOlives	Да запознаете с проекта EcoOlives	Да запознаете с партньорството на EcoOlives	Да въведе обучаемите в курса на обучение	Да запознаете с платформата EcoOlives	Да се извърши първоначална самооценка, за да се изяснят



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





						базовите знания
<b>Насоки за начинаещ и групи</b>	Обучителят трябва преди всичко да ангажира обучаемите с въпрос колко знаят по темата. След това учителят трябва да обясни структурата на обучителния курс, като използва основните заглавия. Тъй като това е основното въведение в курса, обучаващите трябва да обърнат внимание на всичките 8 основни раздела на курса.	Обучителят трябва да обясни накратко за проекта EcoOlives, неговите цели, очаквани резултати и финансиране.	Обучителят трябва да обясни същността на партньорството по проекта (междunarодно сътрудничество и ползите и възможностите от него и т.н.), да представи страните и техния принос към проекта (като по-големите страни производители и т.н.)	Обучителят трябва да обясни ползите от обучението и основните цели, които трябва да бъдат постигнати, както и структурата на обучението, дейностите в него и вероятните резултати.	Обучителят трябва да направи преглед на платформата, нейните основни възможности, инструменти, които да се използват, както и процеса на регистрация. Обучителят трябва също така да подчертае тяхната наличност за улесняване на процеса на обучение и да даде шанс на потребителите	Обучителят трябва да обясни целта на оценяването (да оцени нивото, на което обучаемите започват курса) и процедурата на оценяването (отворени въпроси и въпроси с избиране отговор). Давайки време на обучаемите, учителят трябва след това да прегледа въпросите с обучаемите, като оцени началното ниво.



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





					елите да изследват платформата	
<b>Насоки за напреднали групи</b>	Тъй като това е уводна част, трябва да се прилагат същите правила като за групата за начинаещи.	Същото като за начинаещи (вижте указанията по-горе)	За напреднали групи могат да бъдат обяснени възможно стите за финансиране (междunarодно сътрудничество в стратегически партньорства КА2)	Обучителят трябва да обясни ползите от обучението и основните цели, които трябва да бъдат постигнати, както и структурата на обучението, дейностите в него и вероятните резултати. За по-напредналите групи, учителят трябва да въведе допълнителни ресурси и да търси, ако е	Обучителят трябва да адаптира нивото на владеене на обучаемия в платформата.	В допълнение към въпросите, учителят може също така да включи обучаемите в дискусията относно техните очаквания и пропуските в знанията, които искат да запълнят.



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





				необходимо.		
<b>Ресурси и материали</b>	Визуалните елементи от курса по еко маслини трябва да се демонстрират или на екран (проектор, лаптопи), или чрез раздаване на схемата.	Визуалните елементи от курса Eco Olives трябва да се демонстрират или на екран (проектор, лаптопи), или чрез раздаване (брошура, карта и т.н.) с ясна Е+ видимост	Визуалните изображения на партньора могат да бъдат демонстрирани на екран (проектор, лаптопи)	Екран (проектор, лаптоп)	Екран (проектор, лаптоп)	Печатни/цифрови въпроси за самооценка
<b>Очаквана продължителност</b>	30 минути	10 минути	10 минути	30 минути	40 минути	20 минути



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0.](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)





## Модул 2 – Как да произвеждаме органични маслини

<b>Резюме на модула</b>	Настоящият модул анализира накратко целия процес на отглеждане и производство на органични маслини, като се започне с подготвителните операции за отглеждане на маслинови дървета. Той също така обхваща основните аспекти на управлението на растенията - управление на почвата, напояване, торене и резитба - както и операции за запазване здравето на растенията и плодовете - управление на плевелите, предотвратяване на болести и вредители. Модулът завършва с познания за брането на маслини, правилното съхранение и транспортиране до мелницата за маслини.
<b>Цели на модула</b>	Основната цел на този модул е да очертае и изследва различните етапи и елементи на органичното производство на маслини.
<b>Резултати от обучението</b>	<p>След завършване на този модул вие ще:</p> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• сте наясно с възможностите и заплахите, свързани с биологичното земеделие</li><li>• знаете факторите, които предупреждават засаждането на маслинова горичка</li><li>• имате ясна представа за операциите и елементите, свързани с отглеждането на маслинови дървета</li><li>• разпознавате елементите, които заплашват маслиновите дървета и техните плодове</li><li>• познавате правилните методи за събиране, съхранение и транспортиране на органични маслини</li></ul> <p><b>Компетенции и умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• можете да планирате засаждането на органични маслинови дървета</li><li>• бъдете в състояние на оптимално засаждане на органични маслинови дървета</li><li>• имате умения за отглеждане и управление на маслинови дървета</li><li>• развиете способност за справяне с елементите, които застрашават маслиновите дървета и техните плодове</li></ul>





	<ul style="list-style-type: none"> <li>• прилагате най-добрите практики за бране, съхранение и транспортиране на органични маслини</li> </ul>
<b>Продължителност на модула</b>	Приблизително 16 часа
<b>Необходими материали</b>	Бяла дъска/флипчарт, хартиени блокчета и бележници за участниците, маркери, проектор, лаптоп/компютър, интернет връзка, малки стъклени контейнери с различни сортове маслини, налични на местно ниво (в периодите, когато са налични), малки копия на оборудването, използвано в етапите на отглеждане на маслини - ако има такива, печатни материали от казусите, съдържащи се в учебната програма на платформата EcoOlives.

## Раздел 1: Биологично земеделие: възможности и заплахи

<b>Тема</b>	Този раздел обобщава принципите на биологичното земеделие, като посочва кои са възможностите и заплахите за биологичното земеделие.
<b>Цели</b>	След този модул обучаемите ще могат да разберат ключовите точки на органичното земеделие, като са наясно с потенциалните предимства и недостатъци на преминаването към биологично земеделие.
<b>Насоки за начинаещи групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с кратко резюме на предисторията и значението на биологичното земеделие</li> <li>2. Опишете концепцията и основните елементи на биологичното земеделие</li> <li>3. Очертайте процеса за преминаване от конвенционално към биологично земеделие</li> <li>4. Помолете участниците да говорят за потенциалните възможности и заплахи на органичното земеделие</li> <li>5. Представете предимствата и недостатъците, свързани с биологичното земеделие</li> </ol>
<b>Насоки за напреднали групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Помолете участниците да споделят предишните си познания за биологичното земеделие</li> <li>2. Съберете идеи за заплахите и възможностите на биологичното земеделие и съставете общ обобщен списък</li> </ol>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	<ol style="list-style-type: none"> <li>Задълбочете детайлите на процеса на преход от конвенционално към биологично земеделие</li> <li>Помолете участниците да споделят опита си от процеса на преобразуване</li> </ol>
<b>Ресурси и материали</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● хартиени бележници/бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> <li>● PowerPoint презентация за органично производство на маслини</li> </ul>
<b>Очаквана продължителност</b>	Приблизително 1,5 часа

## Раздел 2: Факторите преди засаждането

<b>Тема</b>	<p>Този раздел анализира основните фактори и аспекти, които трябва да бъдат внимателно обмислени преди засаждането на маслинова горичка.</p> <p>По-специално:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Климатични фактори</li> <li>● Педологични фактори</li> <li>● Орография и земя</li> <li>● Излагане</li> <li>● Селекция на сорт</li> <li>● Избор на растения</li> <li>● Избор на култивационна форма и система на разстояние</li> <li>● Социално-икономически аспекти</li> </ul>
<b>Цели</b>	<p>По време на този раздел обучаемите трябва да научат основите за елементите, които трябва да бъдат внимателно оценени, преди да засадят органична маслинова горичка като: фактори, свързани с външните условия, околната среда и почвата; фактори, строго свързани с растенията; културни и икономически аспекти.</p>
<b>Насоки за начинаещи групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Обяснете кои са и как климатичните фактори влияят върху отглеждането на органични маслини</li> </ol>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).







	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Определете какви са патологичните фактори и до каква степен характеристиките на почвата и нейната дълбочина влияят върху решенията за отглеждане на маслини</li> <li>3. Анализирайте връзката между орографията и отглеждането на маслини</li> <li>4. Подчертайте как експозицията влияе върху отглеждането на маслини</li> <li>5. Обяснете какви критерии водят до избора на сорт, който най-добре отговаря на нуждите на всеки конкретен случай</li> <li>6. Представете трите различни системи за размножаване и най-добрите характеристики за избор на растения</li> <li>7. Опишете разстоянието и плътността на засаждане и трите модела на отглеждане на маслини: традиционно, интензивно, супер висока плътност</li> <li>8. Подчертайте ролята на социално-икономическите аспекти при оценката на пригодността на място за засаждане за отглеждане на маслини и след това представете някои примери</li> </ol>
<p><b>Насоки за напреднали групи</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете, като помолите участниците да говорят за връзката между климатичните фактори и органичното производство на маслини и да сподели своя опит относно прилагането на мерки за адаптиране и противопоставяне на климатичните фактори и изменението на климата конкретно</li> <li>2. Обсъдете значението и начините за провеждане на химични и физични анализи за изследване на почвения профил и по този начин оценка на характеристиките на почвата за засаждане на маслинови дървета</li> <li>3. Помолете участниците да споделят своя опит с отглеждането на маслинови дървета в различни орографски условия: равнинни, хълмисти или терасирани земи</li> <li>4. Обсъдете как експозицията на засаждане на маслини влияе върху ефективността на реколтата и качеството на продукта</li> <li>5. Илюстрирайте връзките между желаната цел, методите за отглеждане на маслинови горички и селекцията на сортове</li> <li>6. Помолете участниците да кажат какви характеристики и приоритети са ги насочили в техния опит при избора на сортове и растения за разсаждане</li> <li>7. Отворете дискусия и изгответе изброяване на предимствата и недостатъците на различните модели на отглеждане на маслини: традиционно, интензивно, супер висока плътност</li> </ol>





	8. Обсъдете наличието на подходяща инфраструктура и мрежи, както и вкусовете на потребителите като основни социално-икономически елементи при оценката на пригодността на място за засаждане за висококачествено, печелившо органично отглеждане на маслини
<b>Ресурси и материали</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● хартиени бележници/бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> <li>● PowerPoint презентация за органично производство на маслини</li> </ul>
<b>Очаквана продължителност</b>	Приблизително 4 часа

### Раздел 3: Управление на факторите

	2.3.1 Управление на почвите	2.3.2 Напояване	2.3.3 Торене	2.3.4 Подрязване
<b>Тема</b>	Този подраздел обяснява значението на управлението на почвите преди засаждането на маслинови дървета и по време на тяхното отглеждане	Този подраздел обяснява връзката между управлението на водата и отглеждането на маслинови дървета, като очертава различните техники за напояване	Този подраздел обяснява какво е торене, за какво се използва и различните видове, които могат да се прилагат, главно в биологичното земеделие	Този подраздел обяснява каква е целта на подрязването, какви видове техники могат да се прилагат според специфични фактори и кои са най-добрите времена за подрязване
<b>Цели</b>	Осъзнайте какви приоритети се преследват	Накарайте обучаемите да осъзнаят важността на	До края на този подраздел <b>УЧАСТНИЦИТ</b> Е ще може да	Разберете причините зад различните интервенции за



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	<p>чрез управление на земята и различните техники, които могат да се прилагат за постигане на тези цели</p>	<p>ролята на водата в отглеждането на маслини и да могат да прилагат различни техники според дадените условия в конкретен контекст</p>	<p>разграничи 3-те вида торене, които се отнасят до различните етапи на маслиновите дървета, както и различните техники за органично торене</p>	<p>подрязване на растенията и какви фактори и причини водят до избора на определени техники в определени моменти, а не на други</p>
<p><b>Насоки за начинаещи групи</b></p>	<p>1. Накарайте участниците да осъзнаят кои основни цели планирате да постигнете чрез управление на земята</p> <p>2. Определете кои са ключовите аспекти на обработката на почвата, мулчирането и контролираното зелено покритие за отстраняване на плевели</p>	<p>1. Илюстрирайте връзката между водата и отглеждането на маслини</p> <p>2. Обяснете при какви условия е необходимо напояване и в какви обеми</p> <p>3. Опишете дефицитното и капковото напояване като начини за управление на водите</p>	<p>1. Обяснете какво е торене и кои елементи трябва да бъдат оценени, когато искате да подобрите качеството и ефективността на почвата</p> <p>2. Опишете трите вида торене: торене при засаждане, торене в земеделието, торене за производство</p> <p>3. Обсъдете различните начини за наторяване на почвата според принципите на биологичното земеделие</p>	<p>1. Маркирайте различните видове подрязване според целите, които искате да постигнете</p> <p>2. Обяснете какви са различните видове интервенции за резитба в зависимост от два ключови фактора: жизнения етап на дървото и времето от годината, когато се извършва интервенцията</p>





<p><b>Насоки за напреднали групи</b></p>	<p>1. Сравнете и противопоставете плюсовете и минусите на техниките за обработка на почвата, включително въздействието върху органолептичното качество на почвата</p> <p>2. Обсъдете ползите от използването на различни техники за мулчиране в биологичното земеделие</p> <p>3. Помолете участниците да споделят своя опит относно зеленото покритие, като по този начин покажат предимствата, произтичащи от тази техника</p>	<p>1. Отворете кръг от изказвания по три теми: I. напоителен период; II. напоителни смени; III. обеми вода, които трябва да се дадат. След това обобщете резултатите</p> <p>2. Допълнително проучете темата за методите за локално напояване, като субиригация и капково напояване, отварящи се за интервенции на SS</p>	<p>1. Разделете участниците на три дискуссионни групи по три теми: торене при засаждане, торене при земеделие, торене при производство. В края на периода помолете всяка група да сподели своите констатации една с друга</p> <p>2. Чрез мозъчна атака създайте списък с възможни предимства и недостатъци, свързани с органичното и неорганичното торене</p> <p>3. Разделете УЧАСТНИЦИТЕ на три дискуссионни групи по три теми: торене и затревяване, практика на зелено торене и практика на отглеждане на животни в маслинова гора.</p>	<p>1. Помолете участниците да посочи какви цели възнамеряват да постигнат чрез подрязване и каква техника прилагат съответно</p> <p>2. Помолете участниците да каже кое време(а) от годината (и състоянието на растенията) използват за подрязване на маслинови дървета и по каква причина</p>
--	---	--	--	--





			В края на периода помолете всяка група да сподели своите констатации една с друга	
<b>Очаквана продължителност</b>	Приблизително 1,5 часа	Приблизително 1,5 часа	Приблизително 1,5 часа	Приблизително 1,5 часа

## Раздел 4: Растението и неговата среда

	2.4.1 Борба с плевелите	2.4.2 Предотвратяване на болести и вредители
<b>Тема</b>	Този подраздел обяснява как да предотвратите и ограничите появата на плевели и как да лекувате последствията от тяхното присъствие чрез методи на биологично земеделие	Този подраздел обяснява какво представлява биологичната защита, кои са факторите, влияещи върху избора на рационална защита и възможните практики, които да се прилагат при предотвратяване на болести и вредители
<b>Цели</b>	В края на урока обучаемите ще могат да разберат обосновката и различните стратегии зад интегрирания подход при справяне с проблема с плевелите	В края на този урок обучаемите ще могат да разберат кои са най-подходящите средства за защита, които да се използват в зависимост от конкретни фактори и да разпознаят какви са неблагоприятните ситуации, които могат да причинят щети или болести на маслиновите растения
<b>Насоки за начинаещи групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с представяне на философията на органичното земеделие зад управлението на плевелите</li> <li>2. Опишете стратегиите за предотвратяване на установяването на плевели, което е най-важната</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Като първа стъпка внимателно въведете концепцията за биологична защита, която е в основата на избора на най-подходящите средства за защита</li> <li>2. Разграничаване на неприятностите, които могат да причинят щети или болести на</li> </ol>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	<p>възможна намеса в биологичното земеделие</p> <p>3. Проучете стратегията за подобряване на конкурентоспособността на културите чрез използването на сортове, които са силно конкурентни срещу плевелите по хабитус и сила</p> <p>4. Очертайте техниките за премахване на плевели чрез използване на машини и ръчни намеси</p>	<p>маслиновите растения, класифициране на абиотични и биотични агенти</p> <p>3. Обсъдете и представете някои примери за практики за управление на вредители и болести, с акцент върху превантивните мерки</p>
<p><b>Насоки за напреднали групи</b></p>	<p>1. Чрез мозъчна атака създайте списък с възможни предимства и недостатъци по отношение на интегрирания метод за управление на плевелите</p> <p>2. Обсъдете по-подробно агротехническите практики, насочени към ограничаване на размножаването и разпространението на плевелите - превантивни стратегии</p> <p>3. Дайте примери от стратегии за подобряване на конкурентоспособността на културите, докато се справяте с плевелите</p> <p>4. Проведете разговор във вашата група относно техниките за директно ограничаване на плевелите, които разчитат на използването на машини и</p>	<p>1. Помолете класа да сподели всяка предишна информация, която имат за болести и вредители по маслиновите растения</p> <p>2. Влезте по-дълбоко в анализа на болестите и вредителите, които могат да атакуват маслинови растения, като се съсредоточите особено върху местните, показвайки снимки, за да разпознаете всяко едно от тях</p> <p>3. Проучете какви последствия може да има наличието на болести и вредители върху растенията, листата и маслините</p> <p>4. Помолете обучаемите да споделят своя опит в управлението на вредителите в органичното земеделие</p>





	ръчни интервенции, насочени към премахване на плевелите	
<b>Ресурси и материали</b>	лаптоп или проектор за дисплей, раздаване, флипчарт или бяла дъска с маркери. Казуси	лаптоп/компютър, проектор, раздавателни материали (печатни копия за всеки участник), флипчарт или бяла дъска с маркери.
<b>Очаквана продължителност</b>	Приблизително 1,5 часа	Приблизително 1,5 часа

## Раздел 5: Събиране и съхранение на органични маслини

	<b>2.5.1 Транспортиране и съхранение на органични маслини</b>
<b>Тема</b>	Тази част обяснява основните принципи на бране, съхранение и транспортиране на маслини, като предоставя основна информация за опаковането, поддръжката и транспортирането от мястото на производство до маслобойната
<b>Цели</b>	До края на този урок обучаемите ще бъдат наясно с методите и времето за правилното събиране, съхранение и транспортиране на маслини, така че плодовете да не бъдат повредени и да се осигури най-доброто качество за последващото производство на органичен зехтин
<b>Насоки за начинаещи групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с представяне на участниците за всички възможни ефекти, които събирането на маслини може да има върху настоящото и бъдещото производство</li> <li>2. Представете на класа понятията за времето за събиране на реколтата от маслини</li> <li>3. Обобщете методите за бране на маслини и причините за тях</li> <li>4. Опишете най-честите проблеми, възникващи по време на прибиране на реколтата</li> <li>5. Въведете процеса на обезлистване</li> <li>6. Помолете участниците да представи какви според тях могат да бъдат рисковете от транспортирането на маслини. След това им обяснете какви всъщност са тези рискове</li> <li>7. Изяснете понятията за правилно опаковане и съхранение на маслини</li> </ol>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	8. Очертава как правилно да се извърши процесът на транспортиране на маслини до мелницата
<b>Насоки за напреднали групи</b>	<p>1. Попитайте участниците за тяхното мнение относно въздействието на изменението на климата върху количеството и качеството на производството на маслини. Обсъдете по-подробно как тези събития са повлияли на методите и времето на прибиране на реколтата</p> <p>2. Избройте методите, използвани за бране на маслини, като очертаете предимствата и недостатъците, свързани с традиционните ръчни и по-модерните механични методи за бране</p> <p>3. Погледнете задълбочено най-новите технологии за бране на маслини</p> <p>4. Попитайте участниците какви мерки следват или биха следвали, за да предотвратят увреждане на растението и плодовете по време на процеса на бране на маслини</p> <p>5. Помолете класа да сподели опита си относно (първичното и вторичното) обезлистване на маслините</p> <p>6. Помолете участниците да опише кои са най-добрите методи и процеси за съхранение и транспортиране на маслини, особено като се съсредоточи върху времето, след което обсъдете тези въпроси и излезте със споделени насоки</p> <p>7. Прегледайте с обучаемите еволюционните етапи на опаковането за консервиране на маслини преди и по време на транспортирането до мелницата</p> <p>8. Проучете задълбочено изискванията на законодателството относно транспортирането на органични маслини</p>
<b>Ресурси и материали</b>	лаптоп или проектор за показване, брошури, визуални помагала, флипчарт или бяла дъска с маркери
<b>Очаквана продължителност</b>	Приблизително 1,5 часа







## Модул 3 – Как да произведем органичен зехтин (ОЗ)

<b>Резюме на модула</b>	Този модул се занимава с производството, качеството и съхранението/транспортирането на органично маслиново масло. Той изследва различните стъпки, включени в производството на ОЗ от раздробяването на маслините до отделянето на маслото и водата. Той също така разграничава характеристиките в аромата, вкуса и качествените показатели, които определят качеството на ОЗ. И накрая, той определя правилните начини за съхранение, бутилиране и транспортиране на зехтина, за да се поддържа качеството и срокът на годност.
<b>Цели на модула</b> <b>Цели</b>	Целта на този модул е да разбие и анализира различните стъпки и компоненти на производството на органично маслиново масло.
<b>Резултати от обучението</b>	След завършване на този модул вие ще:  Знания:  <ul style="list-style-type: none"> <li>● Идентифицирате различните стъпки и какво включват те в производството на органично маслиново масло</li> <li>● Разпознавате различните качествени фактори като вкус, аромат и нива на замърсители, които определят качеството на ОЗ.</li> <li>● Разбирате начините, по които ОЗ трябва да се съхранява, за да се осигури качество и продължителен срок на годност.</li> </ul> Компетенции и умения:  <ul style="list-style-type: none"> <li>● Сте способни/Можете да започнете да мислите и планирате производство на органично маслиново масло</li> <li>● Да можете да прилагате знанията си, независимо дали вече имате производствена линия и искате да я подобрят, или ако искате да започнат да създават собствено производство на ОЗ.</li> </ul>
<b>Продължителност на модула</b>	Приблизително 20 часа



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





<b>Необходими материали</b>	Бяла дъска/флипчарт, маркери, малки чаши със супена лъжица зехтин екстра върджин, проектор, лаптоп/компютър, малки стъклени контейнери с всички 7 вида зехтин, печатни материали на „Казуси“, съдържащи се в учебната програма на платформата EcoOlives, Хартиени подложки за участниците
-----------------------------	---

## Раздел 3.1 – Въведение

	<b>3.1.1</b>
<b>Тема</b>	Въведение в производството на зехтин. Включително няколко думи за историята на маслиното масло, значението му в целия свят, различните употреби на ОЗ и значението и значението на ОЗ по-конкретно.
<b>Цели</b>	Да образова обучаемите за производството на зехтин, неговото историческо и културно значение и значението на органичния зехтин.
<b>Насоки за начинаещи групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с кратко резюме на историята и значението на зехтина в средиземноморската диета.</li> <li>2. Опишете концепцията за производство на органичен зехтин и ползите от него.</li> <li>3. Обсъдете различните сортове маслини, използвани в производството на зехтин, както и техните отличителни характеристики.</li> <li>4. Направете общ преглед на етапите, включени в производството на органичен зехтин.</li> <li>5. Проведете сесия за дегустация на зехтин и обсъдете различните вкусове и аромати (направете го за кратко, тъй като това упражнение ще бъде повторено с по-голямо внимание към детайлите по-късно в курса)</li> </ol>
<b>Насоки за напреднали групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Помолете участниците да споделят досегашния си опит в производството на зехтин.</li> <li>2. Помолете участниците да сподели една дума за това какво означават за тях маслините и зехтина и напишете думите на бялата дъска.</li> <li>3. Попитайте участниците какви са основните стъпки, включени в производството на зехтин.</li> <li>4. Обсъдете различните техники, използвани за производство на органичен зехтин и техните ползи според опита на обучаемите.</li> <li>5. Сравнете органичното с конвенционалното производство на зехтин.</li> </ol>





	6. Проучете въздействието на изменението на климата върху производството на зехтин и ползите от биологичното земеделие.
<b>Ресурси и материали</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● PowerPoint презентация за производството на зехтин</li> <li>● Мостри от органичен зехтин</li> <li>● Бяла дъска</li> <li>● Оборудване и материали за дегустация на зехтин</li> </ul>
<b>Очаквана продължителност</b>	Приблизително 60 минути

## Раздел 3.2 – Производствен процес

	3.2.1 Смачкване	3.2.2 Грамолинг	3.2.3 Извличане	3.2.4 Разделяне
<b>Тема</b>	Този подраздел обяснява процеса на предварително измиване и смачкване на маслините като първа стъпка от превръщането им в зехтин.	Този подраздел обяснява какво е Gramoling и дава съвети как да изпълните правилно тази втора стъпка.	Този подраздел обяснява третата стъпка от производството на маслиново масло, екстракция. Дава видовете екстракция, особено <i>центробежната екстракция</i> .	Този подраздел обяснява крайния етап от производството на ОЗ при обработката на маслините, който осигурява крайния продукт, тъй като маслото и водата се разделят.
<b>Цели</b>	До края на този урок участниците ще могат да разберат смачкването като процес в производството на зехтин и плюсовете и минусите на различните	Да разпознае значението на процеса Gramoling в производството на висококачествен зехтин и да научи алтернативни процеси на malaxing.	Да разбере процеса на извличане на зехтин, многото процеси на извличане и основния метод на извличане, използван в Средиземноморието.	Да образува обучаемите относно значението на разделянето при производството на зехтин и как да се получи висококачествено масло без остатъци от капки вода.





	техники за смилане.			
<b>Насоки за начинаещи групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Обяснете защо измиването на маслините преди натрошаването им е важно и покажете правилната процедура.</li> <li>Обяснете 3-те различни начина, по които можете да смачкате маслини и плюсовете и минусите на всеки от тях.</li> <li>Демонстрирайте как се смачкват маслини с помощта на огромни дървени пръчки или чукове, като</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Прегледайте основните фази на производството на зехтин, с акцент върху процеса на раздробяване и производството на маслинова паста.</li> <li>Обяснете Gramoling и неговата функция за комбиниране на малки и големи маслени капки за подобряване на вкуса и аромата на зехтина.</li> <li>Използвайте смесителни купи и лопатки, за да имитирате процеса на Gramoling.</li> <li>С помощта на термометър</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Представете понятието екстракция и нейното значение в производството на зехтин.</li> <li>Обсъдете трите метода на екстракция: налягане, перколация и селективна филтрация.</li> <li>Концентрирайте се върху основния процес на екстракция, използван в средиземно морския регион, центробежната екстракция.</li> <li>Показвайте филми и снимки на процеса на екстракция, като използвате оборудване, безопасно за класната</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Започнете с обсъждане на разделянето и неговото значение в производството на зехтин.</li> <li>Обяснете процеса на разделяне, включително използването на вертикална центрофуга, като използвате материала за раздаване.</li> <li>Обсъдете последствията от неадекватното отделяне на маслото, като влошаване на качеството и вкуса с течение на времето.</li> <li>Покажете проби от зехтин с и без подходящо разделяне, за да помогнете на обучаемите да разберат разликата в качеството.</li> </ol>





	<p>наблегнет е на важността да не смачкват маслините твърде много или твърде малко.</p> <p>4. Обсъдете предимствата и недостатъците на ръчното смачкване на маслини, включително ефекта върху качеството на маслото и трудоекия аспект на операцията.</p> <p>5. Покажете как да отделяте натрошените маслини от маслото и пулпата с помощта на сито</p>	<p>и таймер дайте инструкции за температура та и продължителността на процедурата на смесване.</p>	<p>стая, като цедки и филтри.</p> <p>5. Обяснете предимствата на използваните технологии за органично извличане.</p>	<p>5. Използвайте бялата дъска, за да обобщите основните теми на урока и да отговорите на всякакви въпроси.</p>
--	---	--	--	---





	или мрежеста торбичка.			
	6. Подчертайте необходимостта от поддръжане на постоянна температура по време на процеса на смачкване и проверете температурата с термометър.			
<b>Насоки за напреднали групи</b>	1. Обсъдете ползите от използването на различни техники за раздробяване, включително смилане на каменни маслини, мелници с метални зъби и чукови мелници.	1. Обсъдете предимствата и недостатъците на използването на оборудване за обезмасляване в процеса Gramoling. 2. Въведете други Gramoling процеси, като високоскоростни	1. Сравнете и съпоставете трите вида екстракция, както и техните предимства и недостатъци. 2. Промислен и методи за добив контрастират с ръчни и традиционни методи, използвани от дребномаща	1. Преглед на основните идеи за разделяне и тяхното значение в производството на зехтин. 2. Обсъдете различните процеси на разделяне, прилагани в индустрията, като например използването на вертикални центрофуги. 3. Сравнете и контрастирайте





	<p>2. Сравнете и противопоставете плюсовете и минусите на всяка техника на раздробяване, включително въздействието върху качеството и количеството на маслото, нивото на необходимия труд и цената.</p> <p>3. Демонстрирайте използването на големи пластмасови или неръждаеми контейнери за съхранение на натрошените маслини и</p>	<p>миксери, за да получите сравними резултати.</p> <p>3. Сравнете и съпоставете различните техники по отношение на ефективността, рентабилността и въздействие върху качеството на зехтина.</p> <p>4. За да постигнете най-добри резултати, насърчете експериментирането с различни техники и параметри.</p>	<p>бни производите ли.</p> <p>3. Проучете ефекта от екстракцията върху качеството, аромата и вкуса на крайния продукт.</p> <p>4. Проучете други процеси на екстракция, като например използване на преса или хаванче и пестик.</p> <p>5. Обсъдете значението на избора на правилната процедура за екстракция за постигане на най-високо качество на зехтина.</p>	<p>е предимствата и недостатъците на различните процедури за разделяне.</p> <p>4. Проучете как лошото разделяне се отразява на цялостното качество на зехтина и как се отразява на съхранението и вкуса с течение на времето.</p> <p>5. Проведете групово дискусия за възможни подобрения или иновации в технологията за разделяне, за да подобрите ефективността и качеството на зехтина.</p> <p>6. Използвайте бялата дъска, за да обобщите основните теми на урока и да отговорите на</p>
--	--	--	--	--





	<p>обсъдете най-добрите практики за поддръжане на температурата и предотвратяване на окисляване.</p> <p>4. Обсъдете значението на контрола на качеството по време на процеса на раздробяване, включително тестване на киселинността и други химични свойства на маслото.</p>			<p>всякакви въпроси.</p>
<p><b>Ресурси и материали</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Пресни маслини</li> <li>• Пластмасови кофи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PowerPoint презентация или раздаване, обобщаващ и процеса</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Изображения и видеоклипове на процеса на извличане</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Извадка от учебник</li> <li>• Бяла дъска и маркери</li> <li>• Раздаване с</li> </ul>







	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Цедка или мрежеста торба</li> <li>• Големи дървени пръчки или чукове</li> <li>• Големи контейнер и от пластмаса или неръждаема стомана</li> <li>• Термометър</li> </ul>	<p>на Gramoling и алтернативни техники</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Мостри от маслинова паста за демонстрация и практика</li> <li>• Купи за смесване и лопатки или алтернативно оборудване, ако е необходимо</li> <li>• Термометър и таймер за следене на температурата и продължителността на процеса на смесване.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Цедки и филтри</li> <li>• Мостри от маслинова паста и масло</li> <li>• Хаван и пестик, преса</li> </ul>	<p>изобразен и описания на процеса на разделяне</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проби от зехтин със и без правилно сепариране</li> </ul>
<b>Очаквана продължителност</b>	Приблизително 2 часа	Приблизително 2 часа	Приблизително 2 часа	Приблизително 1 час за начинаещи групи и 1,5 часа за напреднали.

### Раздел 3.3 – Качество на маслото

	3.3.1 Вкус и аромат	3.3.2 Маслени замърсители	3.3.3 Система и управление на качеството
<b>Тема</b>	Този подраздел се занимава с разпознаването на	Този подраздел се занимава с различните	Този подраздел се занимава с различните начини, по които се



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	различните вкусове и аромати, които зехтинът може да има и какво им влияе.	елементи, които влошават качеството чрез замърсяване на органичния зехтин.	влошава качеството на маслото и обработката на зехтина. Разделът също така предоставя съвети как да управлявате и настроите система за качество за ООО
<b>Цели</b>	Целта на този план е да информира обучаемите за вкуса на маслиновите масла и ароматите, включително техния профил, видовете аромати и вкусове, които могат да се срещнат, какво влияе на вкуса и аромата и видовете маслинови масла.	Тази част има за цел да информира онези, които произвеждат, използват или като цяло са любопитни за зехтина за различните видове замърсители, които могат да съществуват в маслото, как тяхното присъствие може да повлияе на качеството на маслото и как да ги избегнат.	Целта на тази част е да се разберат елементите, влияещи върху качеството на маслиновото масло и стъпките, необходими за поддържане на това качество чрез правилно боравене и управление.
<b>Насоки за начинаещ и групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Опишете всички различни видове зехтин и техните вкусови качества.</li> <li>2. Обяснете основните вкусове на зехтина, като плодов, горчив и остър.</li> <li>3. Обсъдете правилните техники за</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обяснете какво е хранителен замърсител и примери за това как те могат да проникнат в хранителната верига.</li> <li>2. Опишете многобройните биологични, химични и физически видове замърсители. Дайте примери,</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мозъчна атака с обучаемите кои елементи според тях могат да повлияят на качеството на зехтина</li> <li>2. Говорете за обстоятелствата по време на обработката, съхранението и опаковането, тъй като те са свързани с качеството на зехтина.</li> </ol>





	<p>дегустация на зехтин, като например използването на чаши за дегустация и измиване на небцето.</p> <p>4. Осигурете селекция от маслинови масла, които участниците да опитат и оценят.</p> <p>5. Насърчете участниците да водят бележки за вкуса и ароматните свойства на всяко масло.</p>	<p>за да илюстрирате как всеки може да повлияе на качеството на зехтина.</p> <p>3. Обяснете какво представляват свободните радикали и колко важна е концентрацията на свободни мастни киселини за влияние върху качеството на зехтина.</p> <p>4. Опишете различните сортове маслинови масла и количествата свободни радикали във всеки.</p> <p>5. Опишете как качеството на зехтина може да бъде повлияно от външни условия като светлина, влажност, топлина и въздух.</p> <p>6. За да избегнете окисляването и да запазите качеството на маслото,</p>	<p>3. Опишете значението на защитата на зехтина от въздух, топлина и светлина.</p> <p>4. Раздайте на обучаемите листовите и прегледайте предложенията за осигуряване на хигиена на продукта.</p> <p>5. Помолете обучаемите да изберат съда, който най-добре ще предпази зехтина от враговете му, след като разгледат проби от зехтин в различни контейнери.</p> <p>6. Дайте възможност на обучаемите да сравнят качеството на зехтина, съхраняван в различни съдове.</p> <p>7. Проведете разговор във вашата група относно значението на управлението и правилното третиране на зехтина за поддържане на качеството му.</p>
--	---	--	---





		говорете за правилната опаковка на зехтина.	
<b>Насоки за напреднали групи</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разгледайте различните видове зехтин и техните вкусови характеристики и.</li> <li>2. Обсъдете как елементи като вид маслини, околна среда и методи на производство могат да повлияят на вкуса и аромата на зехтина.</li> <li>3. Проучете по-нюансираните компоненти на вкуса и аромата на зехтина, като тревисти, орехови и флорални нотки.</li> <li>4. Осигурете селекция от висококачествени първокласни маслинови масла, които участниците</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Трябва да се предоставят допълнителни подробности за причините и последствията от биологичните, химичните и физическите замърсители при производството на зехтин.</li> <li>2. Обсъдете по-подробно как свободните радикали и количеството свободни мастни киселини влияят върху качеството на зехтина.</li> <li>3. Обсъдете ефектите върху готвенето и консумацията, като сравните различните видове зехтин и тяхната различна концентрация на свободни радикали.</li> <li>4. Разширете механизмите на окисляване на</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Помолете класа да сподели всяка предварителна информация, която имат за зехтина и неговото качество, за да започнете сесията.</li> <li>2. Опишете в дълбочина елементите, които определят качеството на зехтина, като вида на маслината, методите на обработка и условията на съхранение.</li> <li>3. За да запазите качеството на зехтина, подчертайте необходимостта от защита от светлина, топлина и кислород.</li> <li>4. Обсъдете как предприятие за производство на храни може да приеме насоките за осигуряване на чистота на продукта.</li> <li>5. Помолете обучаемите да изберат контейнера, който най-добре ще предпази зехтина от врагове, след като им представите</li> </ol>





	<p>да опитат и оценят.</p> <p>5. Насърчете участниците да правят конкретни бележки за вкуса и ароматните качества на всяко масло, включително интензитета и продължителността на всеки вкусов компонент.</p>	<p>зехтина и значението на антиоксидантите .</p> <p>5. Дайте проби от няколко стила на опаковане на зехтин и анализирайте предимствата и недостатъците на всеки от тях.</p>	<p>проби от зехтин в няколко контейнера.</p> <p>6. Дайте възможност на обучаемите да сравнят качеството на зехтина, съхраняван в различни съдове.</p> <p>7. Проведете разговор във вашата група за това как да управлявате и обработвате правилно зехтина в съоръжение, което произвежда храна, за да запазите качеството му.</p>
<p><b>Ресурси и материали</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Различни екстра върджин маслинови масла с отличителни вкусови качества</li> <li>• Малки чаши за дегустация</li> <li>• Хляб или крекери за почистване на небцето</li> <li>• Бележки и листове за оценка за дегустация</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PowerPoint презентация с изображения и диаграми за илюстриране на ключови концепции.</li> <li>• Пробни бутилки от различни видове зехтин, за да демонстрирате разликите във вкуса и аромата.</li> <li>• Материали, обобщаващи ключови точки и включващи допълнителн</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Бяла дъска и маркери</li> <li>• Раздавателни материали за значението на обработката и съхранението на маслиновото масло</li> <li>• Проби от зехтин в различни съдове</li> <li>• Тъмни, хладни херметически затворени контейнери/бутилки</li> <li>• Устройства за следене на температура и кислород</li> </ul>





		и ресурси за допълнително четене.	
<b>Очаквана продължителност</b>	Приблизително 2 часа	Приблизително 2 часа	Приблизително 2 часа

## Раздел 3.4 – Съхранение, бутилиране и транспортиране

	3.4.1 Съхранение на масло	3.3.2 Процес на бутилиране и материали	3.3.3 Транспорт
<b>Тема</b>	Този подраздел се занимава с правилните начини за съхранение на зехтина, преди да бъде бутилиран и транспортиран, така че да не се влошава качеството на маслото.	Този подраздел се занимава с процеса на бутилиране на органично маслиново масло и всички неща, които трябва да имате предвид при избора на материали за бутилиране и по време на целия процес.	Този подраздел се занимава с транспортирането на органично маслиново масло и какви заплахи може да представлява за качеството на маслото и как да се избегне влошаване или разрушаване на качеството на маслото.
<b>Цели</b>	Целта на този курс е да накара обучаемите да осъзнаят значението на правилното боравене и съхранение на зехтина, за да се запази качеството му и да се спре окисляването.	Целта на този раздел е да образова обучаемите за значението на съставките и процеса на бутилиране при производството на зехтин.	Целта на този урок е да научи стойността на внимателното транспортиране на зехтина, за да се запази качеството му и да се предотврати развалянето му.





<p><b>Насоки за начинаещ и групи</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Представете идеята за окисляването и как то влияе върху качеството на зехтина, за да започнете сесията.</li> <li>2. Обсъдете многото елементи, включително температура, светлина и излагане на кислород, които могат да повлияят на качеството на зехтина.</li> <li>3. Опишете предимствата на съхранението в съдове от неръждаема стомана и идеалния температурен диапазон за зехтин.</li> <li>4. За да се предотврати окисляването, подчертайте необходимостта от защита на маслото от кислород и слънчева светлина и</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Представете темата за процедурите и съставките за бутилиране на производството на зехтин.</li> <li>2. Опишете ползите от съхранението на зехтин в тъмни, студени съдове и необходимостта от избягване на топлина и пряка светлина.</li> <li>3. Опишете качествата на няколко вида бутилки, които са подходящи за бутилиране на зехтин.</li> <li>4. Опишете предназначението на херметичните капаци и как спират окисляването.</li> <li>5. Трябва да се обсъди значението на поддържането на температурен контрол по време на бутилиране и съхранение.</li> <li>6. Научете обучаемите как да използват машините за бутилиране и как</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с обсъждане на идеята за носене на зехтин с класа и нейното значение.</li> <li>2. Обяснете опасностите от излагането на зехтин на атмосферни влияния, докато се транспортира, като използвате материала за раздаване.</li> <li>3. Обсъдете предимствата и недостатъците на различните начини, по които зехтинът се транспортира, като използвате изображения или видеоклипове.</li> <li>4. Опишете ефектите на коефициента на кубично разширение върху транспортирането на зехтин.</li> <li>5. Говорете за опасностите от замърсяване с ръжда, желязо или солена вода по време на транспортиране.</li> </ol>
--	--	---	--





	<p>използването на инертни газове.</p> <p>5. За да стабилизирате нивото на фенол в EVOO, говорете за правилната процедура на филтриране и необходимостта от елиминиране на утайки.</p> <p>6. Прегледайте насоките на ЕС за хигиенна поддръжка на складовите помещения.</p>	<p>да намалят пространството на бутилката.</p> <p>7. В съответствие с изискванията за здраве и безопасност, говорете за това колко е важно да се поддържа чиста зоната за опаковане.</p> <p>8. Дайте няколко мостри от материали за печат на етикети и говорете колко важни са те за промоцията на продукта.</p>	<p>6. По време на товарене и разтоварване подчертайте необходимостта от поддържане на подходяща температура и предотвратяване на излагане на светлина, въздух или кислород.</p>
<p><b>Насоки за напреднал и групи</b></p>	<p>1. Прегледайте идеята за окисляването и как то влияе върху качеството на зехтина, за да започнете сесията.</p> <p>2. Разработете подробно няколко елемента, които могат да повлияят на качеството на зехтина и техните индивидуални ефекти върху маслото.</p>	<p>1. Прегледайте основните принципи на производството на компонентите на зехтина и процедурата за бутилиране.</p> <p>2. Обсъдете характеристиките на многото разновидности на тъмни хладни бутилки, използвани в бизнеса.</p> <p>3. Опишете процеса за избор на правилното оборудване за бутилиране въз</p>	<p>1. Започнете, като прегледате основите на доставката на зехтин.</p> <p>2. Говорете за трудностите при поддържането на температурен контрол по време на транзита, особено за изнасяния петрол.</p> <p>3. Разгледайте многото техники за отопление на масло, което се е втвърдило по време на</p>







	<p>3. Опишете предимствата и недостатъците на използването на различни видове контейнери за съхранение на зехтин, както и значението на поддържането на регулирана среда.</p> <p>4. Опишете различните техники за филтриране и как те влияят на нивото на фенол в EVOO.</p> <p>5. Проучете как естествено срещащите се антиоксиданти влияят върху стабилността на зехтина и как излагането на кислород влияе на техните нива.</p> <p>6. Опишете уникалните правила на ЕС за хигиена и чистота на складовите помещения и как те влияят върху качеството на зехтина.</p>	<p>основа на производствения капацитет.</p> <p>4. Обсъдете предимствата и недостатъците от използването на различни опаковъчни материали.</p> <p>5. Обсъдете значението на системите за контрол на климата по време на процесите на бутилиране и съхранение, специално за маслинови масла екстра върджин и необработени.</p> <p>6. Обсъдете методите за намаляване на окисляването по време на бутилиране и неговото въздействие върху процеса.</p> <p>7. Какъв ефект оказват материалите и дизайнът на етикетите върху популяризирането и брандирането на продукти от зехтин?</p> <p>8. Насърчете обучаемите да</p>	<p>транспортирането .</p> <p>4. Опишете функцията на вентилацията по време на транспортиране и как тя може да повлияе на качеството на маслото.</p> <p>5. Обсъдете жизнеспособността на потенциалните решения на проблемите, свързани с доставката на зехтин.</p>
--	--	--	---





		участват в групови дискусии относно най-новите разработки в индустрията за бутилиране на зехтин.	
<b>Ресурси и материали</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● PowerPoint презентация или бяла дъска с маркери за визуални помощни средства.</li> <li>● Мостри на различни видове съдове за съхранение на зехтин.</li> <li>● Раздавателни материали с разпоредбите на ЕС за съхранение и хигиена.</li> <li>● Проби от зехтин за дегустация за сравнение на качеството на различно съхранявани масла.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Тъмни стъклени бутилки или кутии</li> <li>● Херметически затворени капаци</li> <li>● Система за контрол на климата</li> <li>● Оборудване за бутилиране</li> <li>● Материали за печат на етикети</li> <li>● Удобно за класната стая оборудване като проектор, бяла дъска и маркери</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска и маркери</li> <li>● Раздаване на откъса от учебника</li> <li>● Снимки или видеоклипове на различни методи за транспортиране на зехтин</li> </ul>
<b>Очаквана продължителност</b>	Приблизително 2 часа	Приблизително 2 часа	Приблизително 1 час





## Модул 4 - Как да продаваме органични маслини и зехтин

Обобщение на модула	В този модул ще разгледаме накратко основите на прехода от индустриално към биологично земеделие, както и настоящата социална трансформация по отношение на потребителските предпочитания.
Цели на модула - Задачи	Основната цел на модула е да се създаде добро разбиране у обучаемите в областта, за разширяване на пазарния дял, създаване на мрежа от контакти и заинтересовани страни, както и участие на панаири и събития за по-добро разпознаване на марката и представяне пред клиентите.
Резултати от обучението	<p>След завършване на този модул обучаемите трябва да могат да покрият следните области на познание, а обучителят ще помогне за повишаване на тяхното ниво. Обучаемите трябва да прегледат материалите, дейностите и тестовите въпроси от Модул 4. Като Обучители от вас се очаква да гарантирате, че описаните по-долу компетенции и умения на обучаемите са били обогатени в известна степен.</p> <p><b>Компетенции и умения</b> Обучаемите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● да могат да прилагат принципите на биологичното производство;</li> <li>● да разбират интересите на потребителския сектор;</li> <li>● да могат да провеждат процес на сегментиране и да създават различни профили на клиентите за ОО &amp; ОО и нови продукти;</li> <li>● да разбират различните модели на потребление и потребителски профили в световен мащаб;</li> <li>● да подобрят уменията по продажби и маркетинг;</li> <li>● да следват основните принципи на маркетинга, за да преодолеят бариерите;</li> <li>● могат да общуват и да работят в екип в трудна среда;</li> <li>● засилват сътрудничеството си с други, чрез участие в събития и панаири;</li> <li>● да проявят активност за участие и устойчиво позициониране на пазара.</li> </ul>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





Продължителност на модула	Приблизително 20 часа
Необходими материали	Бяла дъска/флипчарт, маркери в различни цветове, проектор, лаптоп/компютър, печатни материали за упражненията, примери за "казуси", съдържащи се в учебната програма на платформата EcoOlives, листове, папки за участниците, всякакви други материали за упражненията, които вие като обучител смятате за необходими.

## Раздел 4.1 - Принципи на биологичното земеделие

Тема	Основни принципи за преобразуване на селскостопанските храни в биологичното земеделие
Цел	<p>Обучаемите трябва да разберат значението на трансформирането на световната хранителна система към устойчивост и насърчаване на принципите и ценностите на биологичното земеделие.</p> <p>Те трябва също така да са наясно с основните елементи за постигане на устойчива хранителна система, които включват подобряване на условията за дребните земеделски производители, промяна на промишлените земеделски практики, намаляване на загубите и разхищението на храни и промяна на начина на хранене и мислене на потребителите. Освен това обучаемите следва да са запознати с принципите на здравето, екологията, справедливостта и грижата и как те са свързани с биологичното земеделие и управлението на природните и екологичните ресурси за устойчиво производство и потребление.</p>
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с дефиниране на понятието "устойчиво земеделие" и значението му за околната среда и човешкото здраве.</li> <li>2. Представете преглед на четирите основни елемента за постигане на устойчива хранителна система:</li> </ol>



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	<p>разширяване на малките, трансформиране на големите, по-малко загуба, по-добро хранене.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Обсъдете значението на дребните земеделски стопани и тяхната роля в устойчивото земеделие.</li> <li>4. Обяснете концепцията за биологично земеделие и неговите принципи за здраве, екология, справедливост и грижа.</li> <li>5. Дайте примери за устойчиви земеделски практики, като например сеитбооборот, междинни култури и естествен контрол на вредителите.</li> <li>6. Обсъдете въздействието на неустойчивите земеделски практики върху околната среда и човешкото здраве.</li> <li>7. Насърчавайте учениците да мислят критично за избора си на храна и за това как могат да направят по-устойчив избор.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с обсъждане на настоящото състояние на световната хранителна система и предизвикателствата пред устойчивото земеделие.</li> <li>2. Предоставяне на подробен преглед на четирите основни елемента за постигане на устойчива хранителна система: Увеличаване на малките, трансформиране на големите, по-малко загуба, по-добро хранене.</li> <li>3. Обсъдете сложността на индустриализираното едромасщабно селскостопанско производство и потенциала за трансформационна промяна.</li> <li>4. Анализирайте ролята на политиката и управлението за насърчаване на устойчивото земеделие и намаляване на въздействието на неустойчивите земеделски практики.</li> <li>5. Запознайте се с иновативни практики за устойчиво земеделие, като агролесовъдство, регенеративно земеделие и прецизно земеделие.</li> <li>6. Обсъдете значението на устойчивите хранителни системи за постигането на Целите за устойчиво развитие на ООН.</li> <li>7. Насърчавайте учениците да мислят критично за социалните, икономическите и политическите измерения на устойчивото земеделие и ролята на потребителите в промяната.</li> </ol>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Листове и тестове за затвърждаване на ключови понятия и лексика.</li> </ul>





	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Групови дискусии и дебати за проучване на различни гледни точки за устойчивото земеделие и биологичното земеделие.</li> <li>• Ролеви игри за симулиране на вземане на решения и решаване на проблеми, свързани с устойчивото земеделие и биологичното земеделие.</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 60 минути

#### 4.1.2. Промяна в предпочитанията на потребителите към органичното потребление

Тема	Промяна в предпочитанията на потребителите към биологично потребление
Цел	Обучаемите трябва да разберат нарастващата тенденция към потребление на биологично произведени храни и факторите, които водят до промени в биологичното земеделие и предпочитанията на потребителите. Те трябва да могат да идентифицират трите основни мотиватора или движещи сили на промяната, както и да са наясно със значението на екомаркировката за посочване на потребителите на производствените методи и ценности, които стоят зад биологично произведените храни. В края на урока учащите трябва да разбират причините за нарастването на пазара на биологични продукти и ползите от популяризирането на биологичните хранителни продукти за по-високо качество на храните, лично здраве и опазване на околната среда.
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с представяне на концепцията за биологично земеделие и защо то става все по-популярно.</li> <li>2. Обяснете разликите между биологичното и конвенционалното земеделие, включително използването на химикали и пестициди в конвенционалното земеделие.</li> <li>3. Обсъдете трите основни мотиватора или движещи сили на промяната в биологичното земеделие: ориентирани към потребителите, ориентирани към услугите и ориентирани към земеделските производители.</li> </ol>





	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Подчертаване на значението на екомаркировките и сертифицирането в сектора на биологичното земеделие.</li> <li>5. Дайте примери за биологични продукти и техните предимства, като по-добро здраве, по-високо качество и екологична устойчивост.</li> <li>6. Насърчавайте дискусиите и дебатите в клас относно предимствата и недостатъците на биологичното земеделие.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с представяне на концепцията за биологично земеделие и защо то става все по-популярно.</li> <li>2. Обяснете разликите между биологичното и конвенционалното земеделие, включително използването на химикали и пестициди в конвенционалното земеделие.</li> <li>3. Обсъдете трите основни мотиватора или движещи сили на промяната в биологичното земеделие: ориентирани към потребителите, ориентирани към услугите и ориентирани към земеделските производители.</li> <li>4. Подчертаване на значението на екомаркировките и сертифицирането в сектора на биологичното земеделие.</li> <li>5. Дайте примери за биологични продукти и техните предимства, като по-добро здраве, по-високо качество и екологична устойчивост.</li> <li>6. Насърчавайте дискусиите и дебатите в клас относно предимствата и недостатъците на биологичното земеделие.</li> </ol>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Видеа и документални филми за биологичното земеделие и предпочитанията на потребителите, като "Бъдещето на храната" или "Food, Inc."</li> <li>● Казуси и примери за успешни предприятия и практики в областта на биологичното земеделие</li> <li>● Дейности и упражнения в класна стая, които ангажират учениците в проучването на ползите и предизвикателствата на биологичното земеделие и предпочитанията на потребителите, като например групови дискусии, дебати и задания за изследване, проучвания и други проекти.</li> </ul>
<p>Очаквана продължителност</p>	<p>Приблизително 60 минути</p>





### 4.1. 3. Иновации и трансформация

Тема	Иновации и трансформация
Цел	<p>Обучаемите трябва да разберат бързия растеж на биологичната хранително-вкусова промишленост в отговор на опасенията за здравето, свързани с конвенционалните храни, и да се запознаят с различните промени и инициативи, възникнали като част от това движение.</p> <p>Обучаемите трябва също така да са наясно със значението на иновациите в биологичното земеделие, включително необходимостта от системен подход и ролята на земеделските стопани като иноватори. Освен това учащите трябва да имат предвид по-високите рискове и разходи, свързани с биологичното земеделие, както и потенциала за трансформация и дългосрочни ползи.</p>
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с определение на биологичното земеделие и неговите принципи, като например избягване на синтетични пестициди и торове и насърчаване на здравето на почвата.</li> <li>2. Обсъдете ползите от биологичното земеделие, като например насърчаване на биоразнообразието и намаляване на въздействието върху околната среда.</li> <li>3. Представете различни инициативи и движения, свързани с биологичното земеделие, като справедливата търговия и движението Slow Food.</li> <li>4. Обяснете концепцията за иновациите и как те могат да помогнат за насърчаване на устойчивото и регенеративно земеделие.</li> <li>5. Обсъждане на предизвикателствата и пречките, пред които са изправени биологичните земеделски производители, и значението на иновациите за преодоляване на тези предизвикателства.</li> <li>6. да подчертае ролята на селскостопанските изследвания за насърчаване на иновациите и приноса на земеделските стопани като иноватори.</li> <li>7. Насърчавайте учениците да участват в местни инициативи, свързани с биологичното земеделие, като обществени градини и фермерски пазари.</li> </ol>
Насоки за групи за напреднали	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разгледайте принципите и практиките на биологичното земеделие, включително ползите и ограниченията му.</li> </ol>







	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Обсъдете настоящото състояние на биологичното земеделие, включително неговия растеж и предизвикателствата, пред които е изправено.</li> <li>3. Анализирайте ролята на иновациите за насърчаване на устойчивото и регенеративно земеделие и тяхното въздействие върху сектора на биологичното земеделие.</li> <li>4. Разгледайте различните инициативи и движения, свързани с биологичното земеделие, като например справедливата търговия и движението Slow Food, и тяхното въздействие върху сектора.</li> <li>5. Критична оценка на ефективността на настоящите изследвания за насърчаване на иновациите и ролята на земеделските стопани като иноватори.</li> <li>6. Обсъждане на потенциалното бъдеще на биологичното земеделие и ролята на иновациите за неговото развитие.</li> </ol> <p>Насърчавайте учениците да провеждат самостоятелни изследвания по теми, свързани с биологичното земеделие и иновациите, и да представят резултатите си пред класа.</p>
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Визуални средства, като инфографики и видеоклипове, за илюстриране на принципите и практиките на биологичното земеделие</li> <li>● Проучвания на случаи на успешни инициативи за биологично земеделие</li> <li>● Пакети със семена и градински инструменти за практическо обучение</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 60 минути

#### 4.1.4. Концепции за маркетинг на марката (брандинг)

Тема	Концепции за маркетинга на марката
Цел	<p>Обучаемите трябва да разберат значението на брандинга и маркетинга, разликата между брандинг и маркетинг, както и трите основни концепции на брандинга: обещание, атрибути и личност.</p> <p>Освен това се очаква обучаемите да придобият знания за ефективните препоръки за изграждане на силна марка. Тези препоръки включват създаване на запомнящо се преживяване за клиентите, поддържане на последователност и вярност към ценностите на марката.</p>





	<p>В крайна сметка целта е да се помогне на учащите се да разберат значението на брандинга за създаването на силна репутация и насърчаването на лоялни клиенти за техния бизнес.</p>
<p>Насоки за групи за начинаещи</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с основните неща: Започнете с обяснение на определението за брандинг и маркетинг и как те се различават помежду си. Запознайте учениците с трите основни елемента на маркетинга на биологични продукти.</li> <li>2. Фокусирайте се върху основните концепции на брандинга: Подчертайте обещанието, атрибутите и личността на брандинга. Научете ги как тези три концепции са важни за създаването на хармонична симбиоза.</li> <li>3. Преподавайте значението на създаването на преживяване: Насърчавайте учениците да осигурят на клиентите си незабравимо преживяване, като бъдат внимателни и предоставят изключително обслужване на клиентите.</li> <li>4. Подчертайте значението на последователността: Обяснете на учениците, че последователността е от ключово значение за поддържането на професионален имидж и за открояването пред клиентите.</li> <li>5. Насърчавайте автентичността: Научете учениците да бъдат прозрачни и верни на ценностите си, като по този начин насърчите силното чувство на доверие между компанията и аудиторията.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Навлезте по-дълбоко в областта на брандинга и маркетинга: Научете учениците на тънкостите на брандинга и маркетинга, включително как ефективно да предават идентичността и ценностите на марката по интересен и завладяващ начин.</li> <li>2. Фокус върху измерването и проучването: Насърчавайте учениците да провеждат задълбочени проучвания и измервания, за да разберат как са позиционирани техните конкуренти. Научете ги как да оценяват силата на своята марка, като използват осем ключови въпроса.</li> <li>3. Преподаване на усъвършенствани техники за показване на отличителни характеристики: Обяснете как фирмите могат да покажат надеждност чрез надеждни продукти и обслужване на клиенти, вместо просто да твърдят, че са надеждни.</li> </ol>





	<p>4. Насърчаване на иновативни подходи: Научете учениците да мислят нестандартно и да предлагат иновативни подходи към брандинга и маркетинга, включително създаване на уникални преживявания, които оставят трайно впечатление у клиентите.</p> <p>5. Подчертайте необходимостта от непрекъснато развитие: Научете учениците да инвестират в развитието на своята марка, като непрекъснато я изграждат и усъвършенстват, за да останат конкурентоспособни на пазара.</p>
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/табла и маркери/ тебешери за илюстриране на ключови понятия и идеи по време на урока.</li> <li>● Материали за раздаване или работни листове, които обобщават ключовите моменти и дават възможност на учениците да упражняват уменията си за създаване на марка и маркетинг.</li> <li>● презентации на PowerPoint с изображения и видеоклипове, които помагат да се илюстрират ключови концепции и идеи.</li> <li>● Проучвания на случаи на успешни кампании за брандинг и маркетинг, които могат да помогнат на учениците да разберат как да прилагат тези стратегии в реални ситуации.</li> <li>● Дискусии в класната стая и групови дейности, които насърчават учениците да си сътрудничат и да прилагат наученото.</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 60 минути

### 4.2.1. Как да въведете нов продукт на пазара

Тема	Как да въведете новия продукт на пазара
Цел	<p>Обучаемите трябва да разберат, че въвеждането на нов продукт на пазара трябва да стане само след успешно прилагане на маркетингова стратегия за сегментиране, комбиниране на различни подходи и завършване на основните етапи.</p> <p>Освен това обучаемите трябва да осъзнаят значението на процеса на сегментиране, който включва разделянето на хетерогенен пазар на по-малки, хомогенни групи от</p>





	<p>потенциални потребители въз основа на фактори като демографски данни, поведение и други характеристики. Това дава възможност за адаптирани отговори на търговските действия.</p> <p>На учениците се препоръчва да направят цялостен анализ на факторите, които оказват влияние върху потреблението на биологични масла и зехтин (БОМЗ), като използват различни критерии за сегментиране. Това им позволява да групират потребителите в клъстери, които споделят специфични характеристики и очаквания от продуктите. По този начин могат да се разработят и адаптират диференцирани маркетингови програми, които да отговарят на нуждите на тези потребителски сегменти.</p> <p>Освен това обучаемите трябва да са наясно, че имат възможност да избират от различни стратегии за сегментиране, включително недиференцирана, диференцирана, концентрирана и други, за да се конкурират ефективно на целевите пазари по време на въвеждането на нов продукт.</p>
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Започнете да обяснявате какво е "нов продукт" и принципите на диверсификация на продукти/портфейли като фактори за по-добър маркетинг и продажба на ОО &amp; ОО.</li><li>2. Обсъждане на предизвикателствата и пречките пред биологичните продукти, както и значението на диверсификацията на продуктите и познанията на производителите за пазарните тенденции в сектора за преодоляване на тези предизвикателства.</li><li>3. Обяснете концепцията за маркетингова стратегия за сегментиране и значението на прилагането на процеса на сегментиране.</li><li>4. Представете различните фактори като демографски данни, поведение и различни характеристики като подход за групиране на клиентите и техните предпочитания в клъстери.</li><li>5. Насърчавайте обучаемите да провеждат местни инициативи, свързани с пълен преглед на факторите, така че да могат да групират потребители, които споделят определени характеристики и очаквания от продуктите на ОО &amp; ОО.</li><li>6. Осигуряване на обратна връзка след приключване на дейностите и упражнението</li></ol>





	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Обсъдете с обучаемите ползите от прилагането на такива критерии за сегментиране и от осъществяването на пълен преглед на факторите, които влияят върху потреблението на ОО &amp; ОО, въз основа на техния опит, собствен сценарий и целеви пазар.</li> <li>8. Обяснете концепцията за маркетингова стратегия и как тя може да помогне за насърчаване на устойчивото производство.</li> <li>9. Да се подчертае ролята на сегментацията в промотирането и приносът на земеделските производители, като по този начин могат да се прилагат диференцирани маркетингови програми.</li> <li>10. Обяснете различните стратегии за сегментиране - недиференцирана, диференцирана, концентрирана, индивидуална.</li> <li>11. Обсъдете предизвикателствата и пречките и коя стратегия от тяхна гледна точка може да помогне за насърчаване на устойчиво и по-добро прекъсване на пазара на нови продукти и реализацията им.</li> <li>12. Улесняване на работата в мрежа</li> <li>13. Насърчаване на обучаемите да участват в местни инициативи, свързани с биологичното земеделие, иновации, нови технологии и инструменти, платформи или поддръжка на изкуствен интелект и интерфейс, които могат да се използват за персонализиране и по-добро представяне на продукта или услугата.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Представяне на концепциите и техническата терминология на EcoOlives на обучаемите с подходящи примери, за да се улесни процесът на обучение за това как да се представят нови продукти на пазара - маркетингова стратегия за сегментиране и процес на сегментиране.</li> <li>2. Обсъждане на текущото състояние и предизвикателствата пред биологичните продукти, както и значението на диверсификацията на продуктите и познанията на производителите за пазарните тенденции в сектора за преодоляване на тези предизвикателства.</li> <li>3. Адаптирайте съдържанието (включително примери) към напредналите обучаеми и ги насърчавайте да провеждат местни инициативи, свързани с пълен преглед на фактори като демографски данни, поведение и различни</li> </ol>





	<p>характеристики като подход за групиране на клиентите и техните предпочитания в клъстери.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Ако е необходимо, осигурете допълнителни материали за различните стратегии за сегментиране (допълнителни препратки, видеоклипове, местни казуси).</li> <li>5. Насърчавайте учениците да провеждат самостоятелни проучвания по теми, свързани с пускането на нови продукти на пазара, като прилагат различни стратегии за сегментиране и маркетингови програми - да представят резултатите си пред класа.</li> <li>6. Осигуряване на обратна връзка след приключване на дейностите и упражненията.</li> <li>7. Критична оценка на ефективността на настоящите изследвания и програми. Обсъдете предизвикателствата и пречките и коя стратегия от тяхна гледна точка може да помогне за насърчаване на устойчиво и по-добро нарушаване на пазара на нови продукти и реализацията им.</li> <li>8. Обсъждане на потенциалното бъдеще на продуктите на ОО и ОО, пазарните ниши и ролята им за формиране на тяхното развитие.</li> <li>9. Улесняване на работата в мрежа</li> <li>10. Мотивиране и ангажиране на обучаемите за увеличаване на участието в местни инициативи, свързани с биологичното земеделие, иновации, нови технологии и инструменти, платформи или AI подкрепа и интерфейс, които могат да се използват за персонализиране и по-добро представяне на продукта или услугата.</li> </ol>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Визуални материали, като инфографики и видеоклипове, за илюстриране на принципите и практиките</li> <li>● Примерни проучвания на успешни инициативи</li> <li>● Разказване на истории</li> <li>● Материали EcoOlives за практическо обучение</li> <li>● Разпределете участниците в екипи за работа по упражненията (ако е приложимо)</li> <li>● Модернизиране на дискусиите, вкл. използване на материални материали, тестове на лаптоп/онлайн и подготовка на други задачи и документи.</li> <li>● Оставете на участниците време за работа в мрежа.</li> </ul>
<p>Очаквана продължителност</p>	<p>Приблизително 60 минути</p>





## 4.2.2. Как да се разшири съществуващият пазарен дял

Тема	Как да разширите съществуващия пазарен дял
Цел	<p>Обучаемите трябва да разбират значението на приемането на нови подходи за разширяване на пазарния дял. Въпреки това се препоръчва първо да анализират съществуващите си клиенти и да идентифицират техните неудовлетворени нужди.</p> <p>Освен това обучаемите трябва да са наясно с потенциалните продукти, услуги и модификации на настоящото им портфолио. Това им позволява да определят кои нови предложения да приемат и как да отговорят ефективно на очакванията на съществуващите и потенциалните клиенти. По този начин те могат да засилят пазарната експанзия на компанията.</p> <p>Освен това обучаемите трябва да бъдат информирани, че съществуват различни ефективни стратегии за увеличаване на пазарния дял, независимо дали става въпрос за настоящ или за нов продукт. Те могат да направят справка с примерите, предоставени от членовете на Бизнес съвета на Forbes, които са включени в съдържанието на Модул 4.</p>
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с определяне на принципите на разширяване на пазарния дял и неговата икономическа стойност.</li> <li>2. Обсъдете с обучаемите ползите от разширяването на съществуващия пазарен дял и как той стимулира растежа на компанията.</li> <li>3. Въвеждане на различни инициативи и подходи, свързани с анализа на съществуващите клиенти, като например анализ на нуждите, незабавна обратна връзка за удовлетвореността на клиентите, препоръки и начини за подобряване на съществуващото портфолио.</li> <li>4. Обяснете концепцията за иновация и как тя може да помогне за въвеждането на нови модификации, продукти, услуги и да насърчи устойчивото разширяване на пазара на компанията.</li> <li>5. Обсъдете предизвикателствата и пречките, с които изпълнителите могат да се сблъскат, докато се опитват да разширят съществуващия пазарен дял, и значението на познаването на пазара, присъствието на марката,</li> </ol>





	<p>дигиталния маркетинг и иновациите за преодоляване на тези предизвикателства.</p> <ol style="list-style-type: none"><li>6. Подчертайте ролята на изследванията за насърчаване на най-добрата приложима стратегия или комбинация от няколко ефективни стратегии за увеличаване на пазарния дял.</li><li>7. Насърчаване на обучаемите да участват в местни инициативи, свързани с икономически форуми с фокус върху целевия пазар, тенденции и иновации, устойчивост и други бизнес конференции.</li></ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Разгледайте заедно с обучаемите известните принципи и практики за разширяване на съществуващия пазарен дял, включително ползите и ограниченията от него.</li><li>2. Анализират ролята на иновациите за насърчаване на устойчиви, модифицирани и подобрени продукти и услуги и тяхното въздействие върху сектора като цяло и пазарното позициониране на портфолиото на всяка компания; възможностите за растеж и предизвикателствата, пред които може да се изправи.</li><li>3. Адаптирайте съдържанието на модул 4.2.2 (включително други примери) към напредналите обучаеми и ги насърчете да реализират на местно ниво инициативи, свързани с ефективно разширяване на текущия пазарен дял.</li><li>4. Ако е необходимо, осигурете допълнителни материали за различни ефективни стратегии (допълнителни препратки, видеоклипове, местни казуси, изследователи).</li><li>5. Насърчавайте учениците да провеждат самостоятелни стратегии по теми, свързани с модификацията на настоящите и пускането на нови продукти на пазара, като прилагат различни стратегии и програми и как това се отразява на пазарния дял - да представят резултатите си пред класа. Осигурете обратна връзка след приключване на дейностите и упражненията.</li><li>6. Подчертайте ролята на изследванията за насърчаване на най-добрата приложима стратегия или комбинация от няколко ефективни стратегии за увеличаване на пазарния дял.</li><li>7. Обсъждане на потенциалното бъдеще на продуктите на ОО и ОО, пазарните ниши и ролята им за формиране на тяхното развитие.</li></ol>







	8. Насърчаване на обучаемите да участват в местни инициативи, свързани с икономически форуми с фокус върху целевия пазар, тенденции и иновации, устойчивост и други бизнес конференции.
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Визуални средства, като инфографики и видеоклипове, за илюстриране на принципите и практиките на анализ на текущото портфолио, оценка на удовлетвореността на клиентите.</li> <li>● Проучвания на случаи на успешно приемане на нови продукти, иновации, разширяване на мащаба, диверсификация на портфолиото.</li> <li>● Инструменти и задачи за практическо обучение за прилагане на различни стратегии за разширяване на съществуващия пазарен дял.</li> <li>● Разказване на истории</li> <li>● Материали EcoOlives за практическо обучение</li> <li>● Разпределете участниците в екипи за работа по упражненията (ако е приложимо)</li> <li>● Модернизиране на дискусиите, вкл. използване на материални материали, тестове на лаптоп/онлайн и подготовка на други задачи и документи.</li> <li>● Дайте време на участниците да се свържат в мрежа</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 60 минути

### 4.2.3. Как да създадем маркетингова ниша за ОО & ОО

Тема	Как да създадете маркетингова ниша за ОО&ОО
Цел	<p>Обучаемите трябва да разбират процеса на създаване на маркетингова ниша за ОО &amp; ОО (органични масла и зехтин). На първо място, от решаващо значение е обучаемите да осъзнаят значението на сегментирането и необходимостта от разделяне на потребителите на специфични групи, с акцент върху потребителите на биологични храни.</p> <p>Обучаемите трябва да бъдат посъветвани да направят задълбочен преглед на мотивите и поведението на клиентите при покупка. От съществено значение е да се разбере, че потреблението на УО и ОО не е само за задоволяване на психологическа потребност, но е и част от социалния начин на</p>





	<p>живот на потребителите и представлява тяхното желание да действат устойчиво и екологосъобразно.</p> <p>Освен това учащите трябва да знаят, че биологичните продукти често се свързват с естествен и здравословен избор, което може да осигури значителни конкурентни предимства чрез диференциация. Обучаемите следва да се запознаят с основните причини, които определят предпочитанията на потребителите и търсенето на биологични продукти, включително фактори като чувствителност към цената.</p> <p>Освен това обучаемите трябва да придобият знания за важните въпроси, които трябва да се зададат при създаването на маркетингова ниша за ОО &amp; ОО. Тези въпроси включват: Кой, какво, кога, къде, защо и как. Отговорите на тези въпроси ще помогнат да се определи идеалната комбинация за насочване към пазарна ниша, която включва високо търсене на продукт или услуга, висок потенциал за приходи и ограничена конкуренция.</p>
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Започнете с определяне на това какво е маркетингова ниша и нейните принципи, като например противоположност на масовия маркетинг и масовото позициониране.</li><li>2. Обсъдете ползите от маркетинговата ниша, като например фокусиране върху един елемент от пазара, подмножество, и насочване на всички усилия към него с най-добро качество, с максимално въздействие/печалба.</li><li>3. Представянето на различни инициативи и движения, свързани с конкретни стратегии за нишови аудитории, предлага някои ключови предимства.</li><li>4. Обяснете концепцията за създаване на маркетингова ниша за продуктите на ОО &amp; ОО, като същевременно обърнете внимание на: Кой, какво, кога, къде, защо и как, описани в материала на EcoOlives.</li><li>5. Обсъждане на предизвикателствата и пречките, с които се сблъскват биологичните земеделски производители и производители/преработватели, и обясняване на значението на знанията за пазарните тенденции, предпочитанията на клиентите, маркетинговите инструменти, иновациите и модификациите на продуктите за преодоляване на тези предизвикателства и позициониране в пазарната ниша, както и на приноса на обучаваните като новатори.</li></ol>





	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Подчертайте ефектите от прилагането на нишов маркетинг чрез: кампании от уста на уста, директна поща, социални съобщения, целеви събития, маркетинг чрез преживяване, видео маркетинг, различни нишови маркетинга в клиентския сегмент, различни стилове на комуникация, съюзи с други местни продукти и услуги.</li> <li>7. Насърчете учениците да опишат собствената си "идеална ниша", свързана с ОО и ОО, насочена към потенциално голямо търсене на продукт или услуга, висок потенциал за приходи и слаба конкуренция.</li> <li>8. Осигуряване на обратна връзка след приключване на дейностите и упражненията.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разгледайте принципите и практиките за създаване на маркетингова ниша, включително ползите от нея, като например фокусиране върху един елемент от пазара, подмножество, и насочване на всички усилия към него с най-добро качество, с максимално въздействие/печалба, задължителни елементи и потенциални пречки.</li> <li>2. Обсъждане на текущото състояние на инициативите и движенията, свързани с конкретни стратегии за пазарни ниши и техния маркетинг.</li> <li>3. Анализирайте значението на задаването на правилни въпроси към аудиторията: Кой, какво, кога, къде, защо и как, описани в материала на EcoOlives. Адаптирайте съдържанието на Модул 4.2.3 (включително други примери) към напредналите обучаеми и ги насърчете да реализират на местно ниво инициативи, свързани със създаването на ефективни маркетингови ниши.</li> <li>4. Ако е необходимо, предоставете допълнителни материали за начините за прилагане на нишовия маркетинг (допълнителни препратки, видеоклипове, местни казуси, проучвания и др.)</li> <li>5. Насърчавайте учениците да провеждат самостоятелни стратегии по теми, свързани със създаването на маркетингова ниша, като прилагат различни начини и програми и как това се отразява на пазарната им позиция и портфолиото на ОО &amp; ОО - представете резултатите от тях пред класа.</li> <li>6. Осигуряване на обратна връзка след приключване на дейностите и упражненията.</li> <li>7. Подчертайте ролята на "идеалната ниша", свързана с ОО и ОО, насочена към потенциално голямо търсене на</li> </ol>





	<p>продукт или услуга, висок потенциал за приходи и слаба конкуренция.</p> <p>8. Обсъдете бъдещето на продуктите на ОО и ОО, пазарната ниша и тяхната роля в определянето на нейното развитие.</p>
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Визуални средства, като инфографики и видеоклипове, за илюстриране на принципите и практиките на анализ на текущото портфолио, оценка на удовлетвореността на клиентите.</li> <li>● Проучвания на случаи на успешни нови пазарни ниши, иновации, разширяване на мащаба, диверсификация на портфолиото.</li> <li>● Инструменти и задачи за практическо обучение за прилагане на различни стратегии за разширяване на съществуващия пазарен дял.</li> <li>● Материали EcoOlives за практическо обучение</li> <li>● Разпределете участниците в екипи за работа по упражненията (ако е приложимо)</li> <li>● Модернизирани дискусии, вкл. използване на материални материали, тестове на лаптоп/онлайн и подготовка на други задачи и документи.</li> <li>● Оставете на участниците време за работа в мрежа.</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 60 минути

### 4.3. Разработване на маркетингова стратегия

Тема	Разработване на маркетингова стратегия
Цел	<p>Обучаемите трябва да разберат как да продават по-добре биологични маслини и зехтин, като се съсредоточат върху успешното разработване и прилагане на индивидуална маркетингова стратегия. Обучаемите следва да бъдат посъветвани да разберат и приложат с времето комбинация от няколко различни подхода, идеи и маркетингови стратегии.</p> <p>Обучаемите трябва също така да са наясно с важността на маркетинга на продуктите на ОО &amp; ОО, който често включва стратегии за директни продажби в комбинация с музейни изложби, занаяти, обиколки с екскурзовод, гастрономия, организиране на арт сесии и/или участие в музикални и танцови фестивали, тематични нощни събития и др.</p>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	<p>Освен това обучаемите трябва да познават успешната маркетингова стратегия, която за предпочитане съчетава туристически опит в областта, представяне на гостоприемството на местния регион, представяне на други местни продукти и кръстосани продажби, като обещава уникални и невероятни резултати благодарение на ефективното изпълнение на маркетинговия план, така че изпълнителите да могат да реагират по различен начин на търговските действия.</p> <p>Обучаемите трябва да бъдат съветвани непрекъснато да адаптират маркетинговата стратегия за продукти на ОО и ОО, като се учат от добри работни практики, световни примери, съвети за продажби и маркетинг, изследователски материали, иновации и статистически данни, които могат да подпомогнат предприятията да формулират устойчива маркетингова стратегия.</p> <p>Освен това учащите трябва да знаят, че могат да изберат различни маркетингови стратегии, като например: стратегия, която очертава органичния характер на продуктите; стратегия и проучване за по-добри продажби и работа в мрежа; подходи, които захранват маркетинговите кампании.</p>
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Започнете с определяне на това какво е маркетингова стратегия и нейните цели, елементи, обхват, принципи, като например несъществуващ универсален подход.</li><li>2. Обсъдете ползите за обучаемите да бъдат отворени към нови възможности за мислене и експериментиране с маркетингови стратегии и да полагат усилия за най-добра видимост и разпознаваемост, за най-добро качество на продуктите на ОО &amp; ОО и за реализиране на максимално въздействие/печалба.</li><li>3. Запознайте обучаващите се с различни инициативи и движения, свързани с конкретна маркетингова стратегия - представете някои основни предимства на всеки подход: стратегия за устойчив и биологичен маркетинг, която подчертава биологичния характер на маслините и маслата; стратегия за директни продажби в комбинация с музейни изложби, гастрономия, арт сесии - фестивали, организиране и участие в тематични събития; стратегия, която съчетава туристически опит в областта, обиколки с екскурзовод, представящи гостоприемството на местния регион, съчетани с представяне на други местни продукти и кръстосани продажби и др.</li></ol>





4. Адаптиране на съдържанието на Модул 4, Раздел 4.3 (включително други примери) за по-добро разбиране от страна на обучаваните на инициативите, свързани със създаването на ефективна маркетингова стратегия за целевата аудитория, вкл. фокусиране върху управлението на музея на зехтина, кръстосани продажби на други биологични продукти, иновации в сектора; свързване с опита на местната гастрономия и др.
5. Обяснете концепцията за създаване на маркетингова стратегия за продуктите на ОО & ОО Произход и концепция на музея и организация на изложбата, описани в примерите от материала на EcoOlives.
6. Насърчете учениците да опишат своя собствена "маркетингова стратегия", свързана с ОО & ОО, насочена към очертаване на органичния характер на продуктите, и да я представят пред класа (ако е приложимо).
7. Осигуряване на обратна връзка след приключване на дейностите и упражненията.
8. Обяснете ефектите от разработването на маркетингова стратегия с акцент върху - партизански маркетинг; различни техники за мотивиране на клиентите да станат защитници на марката и етикета, кампании "от уста на уста"; начини за печелене на пари от историята на произхода и марката ОО & ОО чрез маркетинг чрез преживяване, видео маркетинг, различни маркетингови ниши в клиентския сегмент, целеви маркетингови кампании; стартиране на програми за лоялност на клиентите и др.
9. Обяснете концепцията за директни стратегии (като предлагане на безплатни бутилки/образци и дегустация, съчетана с гастрономия) и как тя може да помогне за насърчаване на устойчива и ефективна стратегия за директни продажби, защото позволява на клиентите да опитат и да се запознаят с марката и продуктите.
10. Обсъждане на предизвикателствата и пречките, с които се сблъскват биологичните земеделски производители и производители/преработватели, и обясняване на значението на разширените познания за пазарните тенденции, предпочитанията на клиентите, иновативните маркетингови инструменти и техники за преодоляване на тези предизвикателства и непрекъснато адаптиране на





	<p>маркетинговата стратегия, както и ролята и приноса на обучаваните като новатори.</p> <p>11. Насърчаване на обучаемите да следят и да участват в местни и международни инициативи, свързани с маркетинга на продукти на ОО и ОО и биологичното земеделие, като фермерски пазари, панаири, селскостопански и търговски конференции, както и да се обръщат към маркетингови агенции и/или вътрешни маркетингови консултации като неизбежни дейности за техния устойчив бизнес.</p>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разгледайте принципите и практиките за създаване на маркетингова стратегия, включително нейните елементи, ползи, задължителни елементи и потенциални пречки.</li> <li>2. Обсъждане на текущото състояние на инициативите и движенията, свързани с конкретни маркетингови стратегии, които вече са приложени от напредналите стажанти към продукти/услуги на ОО &amp; ОО, и/или всички придобити знания от изпълнени маркетингови планове и адаптиране на предишни стратегии.</li> <li>3. Анализирайте ролята на иновациите в разработването и насърчаването на устойчиви маркетингови стратегии и тяхното въздействие върху сектора на биологичните продукти.</li> <li>4. Разгледайте различните инициативи и движения, свързани със специфична маркетингова стратегия, като например: устойчива и биологична маркетингова стратегия, която подчертава биологичния характер на маслините и маслата; стратегия за директни продажби в комбинация с музейни изложби, гастрономия, арт сесии - фестивали, организиране и участие в тематични събития; стратегия, която съчетава туристически опит в областта, обиколки с екскурзовод, представящи гостоприемството на местния регион, съчетани с представяне на други местни продукти и кръстосани продажби и т.н.</li> <li>5. Критична оценка на ефективността на всяка техника за насърчаване на такава маркетингова стратегия и ролята на изпълнителите като новатори.</li> <li>6. Адаптирайте съдържанието на модул 4, раздел 4.3 (включително други примери) за напреднали обучаеми и при необходимост осигурете допълнителни материали за начините за създаване и прилагане на маркетингова стратегия (допълнителни препратки, видеоклипове,</li> </ol>





	<p>местни казуси, разказвачи на истории, проучвания, кампании, каузи и др.)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Насърчете учениците да създадат самостоятелни стратегии/да адаптират съществуваща маркетингова стратегия за продукти/услуги на ОО &amp; ОО, като прилагат различни начини и програми и как това отразява тяхната пазарна позиция и портфолио - представете резултатите от тях пред класа. Напътствайте ги да се съсредоточат върху: партизански маркетинг; различни техники за мотивиране на клиентите да станат защитници на марката и етикета, кампании "от уста на уста"; начини за монетизиране на историята на произхода и марката ОО &amp; ОО чрез маркетинг чрез преживяване, видео маркетинг, различни маркетингови ниши в клиентския сегмент, целеви маркетингови кампании; стартиране на програми за лоялност на клиентите, директни мостри и мост с гастрономията и др. Предоставяне на обратна връзка след приключване на дейностите и упражненията.</li> <li>8. Обсъждане на предизвикателствата и пречките, с които се сблъскват биологичните земеделски производители и производители/преработватели, и обясняване на значението на разширените познания за пазарните тенденции, предпочитанията на клиентите, иновативните маркетингови инструменти и техники за преодоляване на тези предизвикателства и непрекъснато адаптиране на маркетинговата стратегия, както и ролята и приноса на обучаваните като новатори.</li> <li>9. Насърчаване на обучаемите да следят и да участват в местни и международни инициативи, свързани с маркетинга на продукти на ОО и ОО и биологичното земеделие, като фермерски пазари, панаири, селскостопански и търговски конференции, както и да се обръщат към маркетингови агенции и/или вътрешни маркетингови консултации като неизбежни дейности за техния устойчив бизнес.</li> </ol>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Визуални средства, като инфографики и видеоклипове, за илюстриране на принципите и практиките на съществуващите маркетингови стратегии, в подкрепа на текущата маркетингова стратегия, прилагана от обучаваните, и нейната оценка.</li> <li>● Казуси за успешни маркетингови стратегии в световен мащаб, иновации, добри работни практики, пазарни</li> </ul>







	<p>тенденции в областта на ОО и ОО, диверсификация на портфолиото и кръстосана промоция, програми за лоялност за удовлетворяване на клиентите, техники за мотивиране на потреблението на клиентите и монетизиране на марката.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Инструменти и задачи за практическо обучение по отношение на влиянието на различни маркетингови стратегии и разработването и прилагането на маркетингови стратегии, съобразени с нуждите на клиента.</li> <li>● Разказване на истории, готовност за споделяне на опит</li> <li>● Използвайте материалите на EcoOlives за практическо обучение</li> <li>● Генерирайте, но не доминирайте в дискусиите, включвайте използването на материални материали, лаптоп/онлайн тестове и други задачи.</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 60 минути

#### 4.4. Основи на дигиталния маркетинг

Тема	Основи на дигиталния маркетинг
Цел	<p>Обучаемите трябва да разберат основите на дигиталния маркетинг и как да търсят начини за прилагане на технологиите за дигитални комуникации, за да трансформират бизнеса си, за да разпространяват информация чрез методите на дигиталния маркетинг, като подкастинг, макари, истории, оптимизация на гласовото/визуалното търсене и разказване на истории за марката, които очертават новите маркетингови тенденции.</p> <p>Обучаемите трябва също така да са наясно със значението на прехода към дигитален бизнес за рентабилността - потенциал за увеличаване на приходите въз основа на по-големи клиенти и тяхното задържане; намаляване на разходите благодарение на ефективните бизнес процеси и други нематериални ползи - разпознаваемост на марката; разширяване на мрежата; по-добро прогнозиране и планиране; по-отзивчив маркетинг и обслужване на клиентите и т.н.</p> <p>Обучаемите трябва да се запознаят с трите основни вида медийни канали за достигане до дигиталната аудитория: платени медии; спечелени медии; собствени медии.</p>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	<p>Освен това обучаващите се трябва да бъдат запознати с основните маркетингови дейности, свързани с взаимодействията в областта на дигиталния маркетинг, т.нар. 7D на дигиталния маркетинг: цели и стратегия; аудитория; устройства; платформи; медии; данни; маркетингови технологии.</p> <p>Освен това обучаемите трябва да знаят целите на дигиталния маркетинг, като например: продавай; говори; сервирай, запази, изпичай - как се постига ползата и примери за типични цели.</p>
<p>Насоки за групи за начинаещи</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Започнете с дефинирането на дигитален маркетинг и неговите принципи, като например въвеждането на нови технологични маркетингови възможности, базирани на интернет и мобилните комуникации.</li><li>2. Обяснете ползите от прилагането на технологиите за дигитални комуникации за трансформиране на бизнеса, като например популяризиране на методите за дигитален маркетинг, като подкастинг, макари, истории, оптимизация на гласово/визуално търсене, разказване на истории за марката и др.</li><li>3. Представете двете основни въздействия на прехода към дигитален бизнес върху рентабилността - потенциал за увеличаване на приходите от по-голям обхват на по-големи групи клиенти, вкл. кръстосани продажби; и намаляване на разходите, постигнати чрез предоставяне на услуги по електронен път, вкл. по-ефективни бизнес процеси, съкращаване на циклите и др.</li><li>4. Обсъдете с обучаемите неосезаемите ползи от дигиталния маркетинг и дигитализацията като цяло, като например ефекта върху осведомеността за марката; по-отзивчиви маркетингови комуникации и обслужване на клиентите; прогнозиране и планиране; по-бързо разработване на продукти и др.</li><li>5. Обяснете основните канали и как да достигнете до дигиталната аудитория и да популяризирате продуктите на ОО &amp; ОО сред клиентите чрез платени медии; спечелени медии и собствени медии.</li><li>6. Представяне на концепцията за дигитален маркетинг, неговата цел и различните маркетингови дейности, свързани с взаимодействията в областта на дигиталния маркетинг, като например 7D на дигиталния маркетинг: цели и стратегия; аудитория; устройства; платформи; медии; данни; маркетингови технологии.</li></ol>





	<ol style="list-style-type: none"><li>7. Адаптиране на съдържанието на Модул 4, Раздел 4.4 (включително други примери) за по-добро разбиране от страна на обучаемите на инициативите, свързани с ефективните дейности по дигитален маркетинг, устройства, технологии и стратегия за таргетирана аудитория, вкл. фокус върху различни канали, други дигитални решения за кръстосани продажби, иновации в областта на събирането и обработката на данни - вкл. поддръжка и интеграция на изкуствен интелект и др.</li><li>8. Обсъдете предизвикателствата и пречките, с които могат да се сблъскат обучаемите при прилагането на стратегия за дигитален маркетинг, както и значението на иновациите за преодоляване на тези предизвикателства.</li><li>9. Подчертайте ролята и ползите от реализацията на дигиталния маркетинг - обяснете 5-те цели на дигиталния маркетинг (продавай; говори; обслужи, спестявай, разказвай), как се постигат ползите и дайте примери за типични цели, към които да се стремите, и за измерване на въздействието.</li><li>10. Насърчаване на обучаемите да следят и да участват в местни и международни инициативи, свързани с маркетинга на продукти на ОО и ОО, дигитализация на биологичното земеделие, като конференции за дигитален и маркетингов маркетинг, уебинари, панаири, срещи на високо равнище по земеделие и търговия, както и да се обръщат към маркетингови агенции и/или вътрешни маркетингови консултации като неизбежни дейности за техния устойчив бизнес и преход към дигитализация.</li></ol>
Насоки за групи за напреднали	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Разгледайте принципите и методите на дигиталния маркетинг, включително ползите от него, тенденциите; методи като подкастинг, макари, истории, оптимизация на гласовото/визуалното търсене, разказване на истории за марката и споменете ограниченията на дигиталния маркетинг.</li><li>2. Обсъдете с обучаемите текущото състояние и ползите от прилагането на дигиталните комуникационни технологии за трансформиране на бизнеса и продуктите и услугите на ОО &amp; ОО, включително основните въздействия върху рентабилността - потенциал за увеличаване на приходите и намаляване на разходите, както и нематериалното въздействие върху марката,</li></ol>





върху грижата за клиентите и цялата организация и процеси.

3. Насърчавайте учениците да провеждат самостоятелни проучвания по теми, свързани с дигиталния маркетинг и иновациите, и да представят резултатите си пред класа.
4. Критично оценяване на ефективността на прилаганите понастоящем от обучаемите инициативи в областта на дигиталния маркетинг и насърчаване на иновациите и дигитализацията, подчертаване на ролята на обучаемите като новатори.
5. Разглеждане на различните канали и начините, по които обучаващите се трябва да достигнат до дигиталната аудитория и да популяризират продуктите на ОО & ОО сред клиентите чрез платени медии; спечелени медии и собствени медии.
6. Анализирайте различните маркетингови дейности, свързани с взаимодействията в областта на дигиталния маркетинг, като например 7D на дигиталния маркетинг: цели и стратегия; аудитория; устройства; платформи; медии; данни; маркетингови технологии.
7. Обсъдете ролята и ползите от реализацията на дигитални маркетинг - подчертайте 5-те цели на дигиталния маркетинг (продавай; говори; обслужвай, запазвай, изпивай), как се постига полза и дайте примери за типични цели, към които да се стремите, и за измерване на въздействието.
8. Адаптирайте съдържанието на модул 4, раздел 4.4 (включително други примери) за напреднали обучаеми и осигурете допълнителни материали за инициативи, свързани с ефективни дейности, устройства, технологии и стратегия за дигитален маркетинг на целевата аудитория, вкл. фокус върху различни канали, други дигитални решения за кръстосани продажби, иновации в областта на събирането и обработката на данни - вкл. подкрепа и интеграция на изкуствен интелект, ако е необходимо (допълнителни препратки, видеоклипове, местни казуси, разказвачи на истории, изследвания, кампании, каузи и др.)
9. Обсъдете потенциалното бъдеще на дигиталния маркетинг в биологичното земеделие и ролята на иновациите за неговото развитие.





	<p>10. Насърчаване на обучаемите да участват в местни и международни инициативи, свързани с маркетинга на продукти от биологично земеделие и биологични продукти, като дигитални конференции и маркетингов маркетинг, уебинари, панаири, срещи на високо равнище по въпросите на земеделието и търговията, както и да се обръщат към маркетингови агенции и/или вътрешни маркетингови консултации като дейности, които са неизбежни за техния устойчив бизнес и преход към дигитализация.</p>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Визуални материали, като инфографики и видеоклипове, за илюстриране на принципите и практиките</li> <li>● Казуси от успешни инициативи и кампании за дигитален маркетинг и брандинг, които могат да помогнат на учениците да разберат как да прилагат тези стратегии в реални ситуации.</li> <li>● Разказване на истории, добри практики и примери</li> <li>● Материали EcoOlives за практическо обучение</li> <li>● Разпределете участниците в екипи за работа по упражненията (ако е приложимо)</li> <li>● Генерирайте, но не доминирайте в дискусиите, включвайте използването на материални материали, лаптоп/онлайн тестове и други задачи в дигитална среда, например в Miro board.</li> <li>● Ролеви игри за симулиране на вземане на решения и решаване на проблеми, свързани с дигиталния маркетинг на устойчиви продукти на ОО и ОО и биологично земеделие.</li> <li>● PowerPoint, Prezi, видео интервюта, уроци, презентации с изображения, които помагат да се илюстрират ключови концепции и идеи.</li> <li>● Дискусии в класната стая и групови дейности, които насърчават учениците да си сътрудничат и да прилагат наученото.</li> <li>● Материали за раздаване или работни листове, които обобщават ключовите моменти и дават възможност на учениците да упражняват своите маркетингови и дигитални умения.</li> </ul>
<p>Очаквана продължителност</p>	<p>Приблизително 60 минути</p>





## 4.5. Техники за комуникация с клиенти и други заинтересовани страни

Тема	Техники за комуникация с - клиенти и заинтересовани страни
Цел	<p>Обучаемите трябва да разберат как техниките за комуникация с клиенти и заинтересовани страни могат да подобрят начина, по който те предлагат на пазара и продават биологични маслини и зехтин, за да създадат успешна комуникационна и маркетингова стратегия като комбинация от няколко различни основни подхода и етапи на завършване.</p> <p>Обучаемите трябва също така да са наясно с важността на добре дефинираната идентичност на марката, по-специално ясната стратегия за брандиране, за това как да се комуникират тези уникални продукти и да се създаде благополучие за цялата производствена реализация.</p> <p>Обучаемите трябва да бъдат посъветвани да направят пълен преглед на стандартния пазарен стил, като например: създаване на интернет сайт, позициониране в социалните мрежи, разработване на печатни материали, използване на аудио-визуални средства, определяне на действия в точките на продажба, активно участие в търговски панаири, покани за кулинарни събития и връзки към производствени сайтове.</p> <p>Освен това обучаемите трябва да знаят, че могат да изберат различни техники за структуриране на ефективна комуникация с клиентите и заинтересованите страни, като например: да повлияят на емоциите на клиентите и да създадат "цикъл на лоялност"; да се съсредоточат върху "възприятието - петото "П"; техниката на разказване на истории; да добавят WOM и влиятелни личности, социални медии и присъствие в интернет; участие в панаири и състезания; силата на хоризонталните мрежи.</p>
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с обяснение на определението за "комуникационна стратегия" и основните принципи на комуникацията, каналите, техниките, инструментите, ключовите участници и целевата аудитория като фактори за по-добър маркетинг и продажби на продукти и услуги на ОО &amp; ОО.</li> <li>2. Обсъждане на предизвикателствата и пречките пред комуникацията на биологичните продукти със</li> </ol>





заинтересованите страни и клиентите, както и значението и съществуването на т.нар. комуникация в стандартен пазарен стил, като: интернет сайт, позициониране в социалните медии, разработване на печатни материали, използване на аудио-визуални медии, определяне на действията на местата за продажба, активно участие в панаири, кулинарни събития и покани и връзки към производствените обекти.

3. Обяснете концепцията за брандинг и значението на прилагането на добре дефинирана идентичност на марката, ясна стратегия, по-специално как да се комуникират уникалните продукти на ОО & ОО и да се генерира благополучие за цялата производствена реализация.
4. Представете и обяснете различните съображения и примери, идеи и техники като подход към обучаемите за структуриране на ефективна комуникация с клиенти и заинтересовани страни, като например: да се въздейства върху емоциите на клиентите и да се създаде "цикъл на лоялност"; да се фокусира върху "възприятието - петото "П"; да се използва разказването на истории; да се добавят WOM и инфлуенсъри, социални медии и присъствие в интернет; да се участва в панаири и състезания; силата на хоризонталните мрежи и да се осъществява активна работа в мрежа.
5. Насърчавайте обучавачите се да реализират на местно ниво инициативи, свързани с пълен преглед на използваните в момента техники за комуникация, за да могат да очертаят някои пропуски и да се съсредоточат върху нови подходи към потребителите, които споделят определени характеристики и отговарят по-добре на очакванията на заинтересованите страни.
6. Осигуряване на обратна връзка след приключване на дейностите и упражненията.
7. Обяснете на обучаемите ползите от прилагането на такива нови комуникационни техники и как те влияят върху потреблението на ОО & ОО, въз основа на специфичен опит, сценарий и целеви пазар.
8. Обсъдете предизвикателствата и пречките и кои техники от тяхна гледна точка могат да помогнат за насърчаване на устойчиво и по-добро прекъсване и реализация на пазара на продукти на ОО и ОО.





	<ol style="list-style-type: none"><li>9. Обяснете концепцията за комуникационна стратегия, диференцирана за клиенти и заинтересовани страни, и как тя може да помогне за насърчаване на устойчивото производство.</li><li>10. Изтъкване на някои полезни препоръки в областта на промоцията и комуникацията, като например: приемане на различни видове език за ефективни маркетингови послания, като по този начин могат да се прилагат диференцирани маркетингови програми, основани на анализирани мотивации/стимули на клиентите, възприемане на рисковете и качеството на информацията, задържане на клиентите и предпочитания към начините на комуникация на маслини и маслиново масло, които са неизбежни за избора на техники и провеждането на ефективна комуникационна стратегия към потребителите и установяването на основите и принципите на ОО &amp; ОО.</li><li>11. Улесняване на работата в мрежа.</li><li>12. Насърчаване на обучаемите да участват в местни и международни панаири и събития, свързани с биологичното земеделие, иновациите и прилагането на инструменти или подкрепата на изкуствения интелект, които могат да бъдат приети.</li><li>13. Насърчаване на обучаващите се да участват в местни и международни състезания, свързани с ОО и ОО, където могат да бъдат наградени, и да предизвикат положителни ефекти върху: обмена на знания; изграждането на добра воля и признание, интегритета на марката и нормите на индустрията/сектора.</li></ol>
Насоки за групи за напреднали	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Представяне на концепциите на EcoOlives и техническата терминология на напредналите обучаеми с подходящи примери, за да се улесни процесът на обучение за това как да се подобрят техниките за комуникация със заинтересованите страни и клиентите на продукти на ОО &amp; ОО.</li><li>2. Обсъждане на текущото състояние и предизвикателствата пред биологичните продукти, както и значението на комуникационната стратегия и знанията на производителите за пазарните тенденции, възприятието на потребителите, предпочитанията и създаването на</li></ol>







цикъл на лоялност, различните техники и подходи за дигитален маркетинг за преодоляване на тези предизвикателства.

3. Адаптирайте съдържанието (включително примери) към напредналите обучаеми и ги насърчавайте да реализират на местно ниво инициативи, свързани с пълен преглед на използваните техники за комуникация, като например: разказване на истории, WOM и влиятелни личности, социални медии и присъствие в интернет; участие в панаири и конкурси; осъществяване на активна работа в мрежа и хоризонтално разширяване на мрежата.
4. Ако е необходимо, осигурете допълнителни материали за различните техники за комуникация (допълнителни препратки, видеоклипове, местни казуси, документални филми).
5. Насърчавайте учениците да провеждат самостоятелни изследвания по теми, свързани с по-доброто позициониране и реализация на продукти на ОО и ОО на пазара, като прилагат различни комуникационни техники и маркетингови програми - да представят резултатите си пред класа.
6. Осигуряване на обратна връзка след приключване на дейностите и упражненията.
7. Критична оценка на ефективността на прилаганите понастоящем комуникационни техники и програми. Обсъдете предизвикателствата и пречките и стратегията в тяхната перспектива, които могат да помогнат за насърчаване на устойчиви и по-добри пазарни смущения и реализация на продукти на ОО и ОО.
8. Обсъдете потенциалното бъдеще на продуктите на ОО & ОО, комуникационната стратегия, диференцирана за клиенти и заинтересовани страни, приложението на дигиталния маркетинг и иновациите в областта, както и ролята им за формиране на нейното развитие.
9. Анализирайте заедно с обучаемите ролята на иновациите, дигиталния маркетинг, 360-градусовата оценка на удовлетвореността и насърчаването на устойчива комуникационна стратегия за клиентите и заинтересованите страни и нейното въздействие върху сектора на биологичните продукти.
10. Улесняване на работата в мрежа.





	<p>11. Мотивиране и ангажиране на обучаемите за увеличаване на участието в местни инициативи, свързани с биологичното земеделие, иновации, нови технологии и инструменти, платформи или AI подкрепа и интерфейс, които могат да се използват за персонализиране и по-добро представяне на продуктите и услугите на ОО &amp; ОО.</p> <p>12. Насърчаване на обучаващите се да участват в местни и международни състезания, свързани с ОО и ОО, където могат да бъдат наградени, и да предизвикат положителни ефекти върху: обмена на знания; изграждането на добра воля и признание, интегритета на марката и нормите на индустрията/сектора.</p>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Визуални средства, като инфографики и видеоклипове, за илюстриране на принципите и техниките за комуникация.</li> <li>● PowerPoint, Prezi, видео интервюта, уроци, презентации с изображения, които помагат да се илюстрират ключови концепции и идеи.</li> <li>● проучвания на случаи на успешни инициативи, събития, състезания, кампании и презентации, които могат да помогнат на учениците да разберат как да прилагат тези техники в реални ситуации.</li> <li>● Разказване на истории, документални филми - примери за успешни бизнеси и практики в областта на биологичното земеделие с клиенти и други заинтересовани страни; прогнозиране на потребителските предпочитания и бъдещите тенденции за продукти и услуги на ОО и ОО.</li> <li>● Материали на EcoOlives за практическо обучение.</li> <li>● Ролеви игри за симулиране на вземане на решения и решаване на проблеми, свързани с техниките за комуникация със заинтересованите страни и клиентите на продукти на ОО и ОО и биологично земеделие.</li> <li>● Разпределете участниците в екипи, за да работят по упражненията (ако е приложимо).</li> <li>● Групови дейности и упражнения, които ангажират учениците в изучаването на техниките за комуникация - "Да" и "Не" със заинтересованите страни и предпочитанията на потребителите, като например групови дискусии, дебати и изследователски проекти.</li> </ul>





	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Дискусии в класната стая и групови дейности, които насърчават учениците да си сътрудничат и да прилагат наученото (ако е приложимо).</li> <li>● Генерирайте, но не доминирайте в дискусиите, включвайте използването на материални материали, лаптоп/онлайн тестове и подготовка на други задачи и документи.</li> <li>● Бяла дъска/табла и маркери/ тебешери за илюстриране на ключови понятия и идеи по време на урока.</li> <li>● раздаване на материали или работни листове, които обобщават ключовите моменти и дават възможност на учениците да упражняват уменията си за маркетинг, продажби и комуникация.</li> <li>● База данни, източник на информация за различни продукти на ОО &amp; ОО, бъдещи събития и състезания - дати, рамки, изисквания и награди и др.</li> <li>● Оставете на участниците време за работа в мрежа.</li> </ul>
<p>Очаквана продължителност</p>	<p>Приблизително 60 минути</p>

#### 4.6.1 Процесът на маркетинговото проучване

<p>Тема</p>	<p>Процесът на маркетингово проучване</p>
<p>Цел</p>	<p>Обучаемите трябва да разберат процеса на проучване на пазара и неговото значение за разработването на ефективни маркетингови стратегии за дадена компания. В края на урока обучаемите трябва да могат да идентифицират етапите, свързани с процеса на маркетингово проучване, като определяне на проблема, разработване на план за проучване, събиране и анализиране на данни и представяне на резултатите. Освен това учащите трябва да могат да правят разлика между първичните и вторичните методи на изследване и да разбират видовете анализ, които могат да се използват за оценка на данните. В крайна сметка обучаемите трябва да могат да използват знанията, придобити от това съдържание, за да създадат доклад за изследване, който обобщава техните констатации и предлага препоръки за подобряване на маркетинговите стратегии.</p>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





<p>Насоки за групи за начинаещи</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Започнете с обяснение на основите на маркетинговите проучвания и тяхното значение за вземането на бизнес решения.</li><li>2. Подчертайте значението на идентифицирането на проблема или въпроса, който трябва да бъде разгледан в маркетинговите изследвания.</li><li>3. Представете различните методи за събиране на данни, като например проучвания, интервюта и фокус групи.</li><li>4. Обяснете разликата между качествените и количествените данни и как те се използват в маркетинговите изследвания.</li><li>5. Разберете различните видове анализ, като проучвателен, описателен и причинно-следствен.</li><li>6. Използвайте примери и казуси, за да помогнете на учениците да разберат как маркетинговите проучвания се използват в реални ситуации.</li><li>7. Насърчавайте учениците да задават въпроси и да участват в дискусиите в клас.</li><li>8. Възлагайте индивидуални или групови проекти, за да помогнете на учениците да се упражняват в провеждането на маркетингови проучвания.</li><li>9. Осигуряване на обратна връзка и подкрепа, за да се помогне на учениците да подобрят своите изследователски умения.</li></ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Започнете с преглед на основите на маркетинговите проучвания и тяхното значение за вземането на бизнес решения.</li><li>2. Въведете теми за напреднали, като анализ на големи обеми от данни и прогнозно моделиране, и обяснете как те се използват в маркетинговите изследвания.</li><li>3. Обсъждане на предимствата и недостатъците на различните изследователски методи, включително първични и вторични изследвания.</li><li>4. преподаване на усъвършенствани техники за анализ на данни, като клъстерен анализ и регресионен анализ.</li><li>5. Обсъдете как маркетинговите проучвания могат да се използват за подобряване на опита на клиентите, възприемането на марката и цялостното представяне на бизнеса.</li><li>6. Използвайте реални казуси, за да помогнете на учениците да разберат как маркетинговите изследвания могат да бъдат приложени в сложни бизнес сценарии.</li></ol>





	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Насърчавайте учениците да се ангажират с критично мислене и решаване на проблеми, като им поставяте предизвикателни изследователски въпроси.</li> <li>8. Възлагайте групови проекти, които изискват от учениците да разработят цялостен план за маркетингово проучване.</li> <li>9. Осигуряване на обратна връзка и подкрепа, за да се помогне на учениците да развият напреднали изследователски умения.</li> </ol>
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бели дъски или флипчарти за визуални помощни средства по време на лекции или брейнсторминг (мозъчни атаки).</li> <li>● Софтуер за презентации като PowerPoint или Google Slides за създаване на изследователски доклади и презентации.</li> <li>● Онлайн инструменти за създаване на проучвания и анализ на данни, като SurveyMonkey или Qualtrics</li> <li>● Симулации на маркетингови проучвания или игри за затвърждаване на обучението по забавен и интерактивен начин. Дискусии в класната стая и групови дейности, които насърчават учениците да си сътрудничат и да прилагат наученото.</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 60 минути

## 4.6.2 Анализ на изследваните случаи

Тема	Анализ на учебните случаи
Цел	<p>В тази част се очаква обучаемите да разберат значението на ефективните маркетингови стратегии за популяризиране и продажба на продукти на конкурентен пазар. В него се подчертава необходимостта от съобщаване на стойността на продукта на потребителя, не само на неговото вътрешно качество, но и на качеството, което се възприема на пазара. Модулът предлага и различни начини за диференциране и популяризиране на даден продукт, като например персонализирана опаковка, информационни етикети върху бутилката и предоставяне на подходящо и ценно съдържание на потребителя. В крайна сметка текстът има за цел да насочи</p>





	<p>учащите към разработване на техните маркетингови стратегии чрез добавяне на стойност към техните продукти и разграничаване от конкурентите им.</p>
<p>Насоки за групи за начинаещи</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с представяне на понятието маркетинг и неговото значение за популяризиране на продуктите.</li> <li>2. Определете целевата аудитория и необходимостта от разграничаване от конкурентите.</li> <li>3. Обяснете значението на информирането на клиентите за качеството на продукта и как то влияе върху решенията им за покупка.</li> <li>4. Обсъждане на различните маркетингови стратегии, които могат да се използват, за да се открие даден продукт на пазара.</li> <li>5. Използвайте примери за успешни маркетингови кампании, за да илюстрирате концепциите.</li> <li>6. Насърчете учениците да разработят идеи за маркетинг на собствените си хипотетични продукти.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Започнете с преглед на основите на маркетинга и определяне на целевата аудитория.</li> <li>2. Обсъдете различните стратегии, които компаниите използват, за да се разграничат от своите конкуренти.</li> <li>3. Фокусирайте се върху значението на ефективната комуникация за качеството на продуктите и ролята, която тя играе при вземането на решения за покупка от клиентите.</li> <li>4. Анализирайте успешни маркетингови кампании и обсъдете ключовите фактори, които са допринесли за техния успех.</li> <li>5. Насърчете учениците да приложат знанията си, за да разработят собствени маркетингови стратегии за съществуващи или хипотетични продукти.</li> <li>6. Провеждане на проучвания на случаи на успешни и неуспешни маркетингови кампании и насърчаване на критичен анализ и оценка на използваните стратегии.</li> </ol>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бели дъски и маркери: Белите дъски са подходящи за групов брейнсторминг (мозъчни атаки), на които могат да се записват и обсъждат идеи.</li> <li>● Флипчарт: Подобно на белите дъски, флипчартовете могат да се използват за показване на идеи и за проследяване на напредъка, постигнат по време на груповата работа.</li> </ul>





	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бележки Post-it: Тези малки лепящи се листчета могат да се използват за записване на идеи и да се залепят на стена или дъска, за да ги видят всички и да ги обсъдят.</li> <li>● Индексни карти: Индексните карти са чудесен инструмент за организиране на информация и могат да се използват за различни групови дейности, като например сортиране и подреждане на идеи.</li> <li>● Сценарии и казуси: Сценариите и казусите могат да се използват за насърчаване на груповата дискусия и решаването на проблеми. Тези материали могат да бъдат под формата на писмени сценарии, видеоклипове или ролеви игри.</li> </ul>
<p>Очаквана продължителност</p>	<p>Приблизително 60 минути</p>

## Модул 5 - Устойчивост и сертифициране

<p>Обобщение на модула</p>	<p>В модул 5 се разглежда въздействието на различните процеси на биологично земеделие върху околната среда, както и начините за използване на растителните остатъци и накрая - процесите на сертифициране на биологични маслини и зехтин. По време на модула ще бъдат разгледани някои аспекти като хигиена, превенция на сигурността, вторични продукти и директиви и регламенти на ЕС.</p>
<p>Цели на модула - Задачи</p>	<p>Разберете как да оползотворите по най-добрия начин реколтата си, като същевременно опазвате максимално околната среда. Да познавате сертификатите и <u>разпоредбите за биологично производство и етикетирание на биологични продукти</u></p>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





Резултати от обучението	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Познаване / разбиране / идентифициране / разпознаване на различните сертификати и разпоредби за биологично производство и етикетирание на биологични продукти.</li> <li>• Да може да поддържа биологичната ферма по начин, щадящ околната среда.</li> <li>• Да можете да идентифицирате вторичните продукти и да разберете как да ги използвате отново.</li> </ul>
Продължителност на модула	Приблизително 2 часа
Необходими материали	Бяла дъска/флипчарт, листове и бележници за участниците, маркери, проектор, лаптоп/компютър, интернет връзка, малки стъклени контейнери с различни сортове маслини, налични на място (в епохите, когато са налични), малки копия на оборудването, използвано в етапите на отглеждане на маслини - ако има такова, печатни материали с казусите, съдържащи се в учебната програма на платформата EcoOlives.

## Раздел 5.1: Почистване и хигиенизиране на инсталации

Тема	Научете повече за значението на чистотата, поддръжката и въздействието върху околната среда при производството на храни, като се съсредоточите върху правилните практики.
Цел	Научете повече за почистването, поддръжката и въздействието върху околната среда във връзка с производството на храни, по-специално в контекста на безопасността на храните и качеството на селскостопанските продукти.
Насоки за групи за начинаещи	1. Представяне на концепцията за чистота и хигиена в производството на храни и подчертаване на нейното



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).







	<p>значение за гарантиране на качеството и безопасността на продуктите.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Обяснете рисковете, свързани с лошото управление на почистването и хигиената в процеса на производство на храни.</li> <li>3. Представяне на правилни практики за почистване и хигиенизиране на всички етапи от полето до пазара, като се набляга на критичните точки, където може да възникне замърсяване и разпространение на вредни микроорганизми.</li> <li>4. Опишете ролята на дезинфектантите и включването им в практиките за почистване и миене, за да се предотврати пренасянето на патогени, предавани по хранителен път.</li> <li>5. Обяснете специфичните препоръки и разпоредби за биологичното производство по отношение на използването на дезинфектанти и химически продукти, като наблегнете на ограниченията за тяхната употреба и условията, установени от нормативната уредба.</li> <li>6. Обсъждане на опасенията, свързани с въздействието върху околната среда и токсичността на дезинфектантите, и насърчаване на използването на алтернативни методи, когато това е възможно.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Извършване на цялостен преглед на настоящите принципи и практики за почистване и хигиена в производството на храни.</li> <li>2. Да анализира специфичните предизвикателства, пред които са изправени специалистите в областта на почистването и хигиената във връзка с качеството и безопасността на храните.</li> <li>3. Разгледайте подробно дезинфектантите и другите химикали, използвани в хранително-вкусовата промишленост, включително тяхната класификация, токсичност и въздействие върху организмите и околната среда.</li> <li>4. Разглеждане на действащите национални и международни насоки и разпоредби за използване на дезинфектанти и химикали в производството на храни.</li> </ol>





	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Представяне на казуси и примери за добри практики за почистване и хигиена в различни условия на производство на храни.</li> <li>6. Анализират новите технологии и иновативните подходи в областта на почистването и хигиената, като дезинфекция с ултравиолетова светлина, озониране и нанотехнологии.</li> <li>7. Насърчаване на дискусиите и обмяна на опит между професионалистите, както и насърчаване на сътрудничеството за подобряване на практиките за почистване и хигиена в хранително-вкусовата промишленост.</li> </ol>
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● листове/бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> <li>● PowerPoint презентация</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 15 минути

## 5.1.2 Намаляване на въздействието върху околната среда

Тема	Намаляване на въздействието върху околната среда в биологичното земеделие.
Цел	Научете повече за мерките и действията, които трябва да се предприемат в биологичното земеделие, за да се сведе до минимум въздействието върху околната среда. Обучаемите ще научат за забраната на някои синтетични продукти, ограниченото използване на външни средства за производство и положителното въздействие на биологичното земеделие върху околната среда.





<p>Насоки за групи за начинаещи</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Въведение в биологичното земеделие и неговите принципи.</li> <li>2. Обяснение на правилата и разпоредбите, свързани с биологичното производство и етикетирането на биологични продукти.</li> <li>3. Обсъждане на забраната на синтетичните продукти и ограниченото използване на външни суровини.</li> <li>4. Проучване на устойчиви практики за поддържане на здравето на почвата, екосистемите и хората.</li> <li>5. Изложба на положителното въздействие на биологичното земеделие върху околната среда, климата, биологичното разнообразие, хуманното отношение към животните, доходите на земеделските стопани и развитието на селските райони.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Преглед на основите на биологичното земеделие и значението му за намаляване на въздействието върху околната среда.</li> <li>2. Подробен анализ на действащите правила и разпоредби, свързани с биологичното производство и етикетирането на биологични продукти.</li> <li>3. Проучване на случаи и примери за добри практики в биологичното земеделие за намаляване на въздействието върху околната среда.</li> <li>4. Изследване на усъвършенствани техники за управление на почвата, контрол на вредителите и торене в биологичното земеделие.</li> <li>5. Проучване на иновативни технологии и методологии, които насърчават устойчивостта в биологичното земеделие.</li> <li>6. Дискусия за икономическите, социалните и екологичните ползи от биологичното земеделие и ролята му за устойчивото развитие. Поискайте от SS да разкажат какви характеристики и приоритети са ги насочили в опита им при избора на сортове и растения за пресаждане</li> </ol>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● листовце/бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> </ul>





	<ul style="list-style-type: none"> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> <li>● PowerPoint презентация</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 10 мин.

### 5.1.3 Противопожарна защита и други предпазни мерки

Тема	Основна тема на текста: Противопожарна защита и други мерки за сигурност
Цел	Запознайте се с насоките и препоръките за предотвратяване на пожари и гарантиране на безопасността в селскостопанските постройки. Лицата, които преминават обучението, ще се запознаят с мерките за структурна защита, противопожарното оборудване, алармените системи, евакуацията, водоснабдяването и обучението, необходими за противопожарна защита в областта на селското стопанство.
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Запознаване със значението на противопожарната защита в селскостопанските сгради.</li> <li>2. Обяснение на Конфедерацията на асоциациите за противопожарна защита в Европа (CFPA E) и нейната роля за улесняване и подпомагане на дейностите в областта на противопожарната защита.</li> <li>3. Идентифициране на обичайните пожарни опасности в селскостопанските сгради и връзката им със запалими материали, оборудване и съхранение.</li> <li>4. Представяне на насоките за структурна защита, като например планиране на зони за безопасност между сградите и използване на подходящо оборудване за гасене на пожари.</li> <li>5. Обсъждане на алармените системи, безопасната евакуация и превантивните мерки за избягване на възникването на пожари.</li> </ol>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Информация за най-често срещаните причини за пожари в земеделските стопанства, като например повреди в електрическите системи, механичното оборудване, отоплението и работата с огън.</li> <li>7. Запознаване с важността на обучението по противопожарна защита за земеделските производители и техните служители.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подробен преглед на насоките и препоръките на Конфедерацията на асоциациите за противопожарна защита в Европа (CFPA E) в контекста на селскостопанските сгради.</li> <li>2. Анализ на казуси и примери за добри практики в областта на противопожарната защита и безопасност в селскостопанските сгради.</li> <li>3. Проучване на националните разпоредби, свързани с противопожарната защита в областта на селското стопанство, и тяхното прилагане.</li> <li>4. Проучване на усъвършенствани техники за структурна защита, като преграждане, зони за безопасност и подходящи вентилационни системи.</li> <li>5. Анализ на алармените системи, методите за ранно откриване и иновативните технологии в областта на противопожарната защита в селското стопанство.</li> <li>6. Специфични съображения относно водоснабдяването за гасене на пожари в земеделски условия и координацията със спасителните служби.</li> <li>7. Разработване на програми за обучение и повишаване на осведомеността в областта на противопожарната защита, съобразени с нуждите и условията на земеделските стопанства.</li> </ol>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● листове/бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> <li>● PowerPoint презентация</li> </ul>





Очаквана продължителност	Приблизително 15 мин.
--------------------------	-----------------------

## Модул 5.2 : Вториични продукти.

### 5.2.1 Оползотворяване и повторно използване на остатъчни (странични) продукти, получени от маслиново масло

Тема	Оползотворяване и повторно използване на остатъчни продукти, получени от маслиново масло.
Цел	Научете повече за възстановяването и валоризацията на остатъчните продукти, получени при производството на маслиново масло, с акцент върху получаването на съединения с висока добавена стойност, като тирозол, хидрокситирозол, олеокантал, олеуропеин, лигустрозид, сквален, мастни киселини и др. Участниците в обучението ще се запознаят с технологиите за извличане и охарактеризиране на тези остатъчни продукти, както и с тяхното приложение в хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост.
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Запознаване с важността на оползотворяването и повторното използване на остатъчните продукти, получени от маслиновото масло.</li> <li>2. Представяне на възможностите за валоризация на тези остатъчни продукти и получаване на съединения с висока добавена стойност.</li> <li>3. Описание на технологиите за зелена екстракция (PLE, SFE и др.), използвани за възстановяване на биологично активните съединения, съдържащи се в остатъчните продукти.</li> </ol>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	<p>4. Обсъждане на значението на характеризирането на извлечените съединения и познаването на техните биологични свойства и механизми на действие.</p>
Насоки за групи за напреднали	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подробен преглед на технологиите за екстракция и характеризиране, използвани за извличане на ценни съединения от странични продукти на маслиновото масло.</li> <li>2. Анализ на напредъка в научноизследователската и развойната дейност, свързана с оползотворяването на тези странични продукти и получаването на съединения с висока добавена стойност.</li> <li>3. Изследване на биологичните свойства и механизмите на действие на извлечените съединения и тяхното приложение в хранителната и фармацевтичната промишленост.</li> <li>4. Анализ на политиките и подходите на кръговата икономика, прилагани към повторната употреба на странични продукти от маслиново масло.</li> <li>5. Обсъждане на бъдещите тенденции и възможности за оползотворяване и повторно използване на остатъчните продукти, получени от маслиново масло.</li> </ol>
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● листове/бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> <li>● PowerPoint презентация</li> </ul>
Очаквана продължителност	Приблизително 10 мин.

## 5.2.2 Отпадни води

Тема	Отпадни води, генерирани при извличането на маслиново масло.
------	--



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





<p>Цел</p>	<p>Научете повече за пречистването и управлението на отпадъчните води, генерирани по време на процеса на извличане на маслиново масло, като се съсредоточите върху специфичния случай на отпадъчни води, известни като "отпадъчни води от маслобойни" (ОМВ) . Хората, които ще преминават обучението, ще научат за състава на отпадъчните води от мелница за зехтин, за техните свойства за наторяване и за предизвикателствата, свързани с тяхното изхвърляне поради наличието на фитотоксични и биотоксични вещества.</p>
<p>Насоки за групи за начинаещи</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Въведение в отпадъчните води, генерирани при извличането на маслиново масло, и тяхното значение по отношение на количеството и състава им.</li> <li>2. Описание на основния състав на отпадъчните води от мелницата за маслиново масло, включително съдържанието на вода, органични и неорганични съединения.</li> <li>3. Обяснение на свойствата за наторяване на отпадъчните води от маслобойната</li> <li>4. Представяне на предизвикателствата, свързани с обезвреждането на отпадъчните води от маслобойни поради наличието на фитотоксични и биотоксични вещества.</li> <li>5. Обсъждане на биоразградимостта на отпадъчните води от маслобойни и тяхната пригодност за наторяване или напояване.</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подробен анализ на състава на отпадъчните води от мелница за маслиново масло и неговата променливост в зависимост от различни параметри.</li> <li>2. Проучване на торовите свойства на отпадъчните води от мелницата за маслиново масло и потенциалната им употреба като евтин и широко достъпен тор.</li> <li>3. Анализ на фитотоксичните и биотоксичните вещества, съдържащи се в отпадъчните води от мелницата за маслиново масло, и тяхното въздействие върху изхвърлянето и повторното използване на отпадъчните води.</li> <li>4. Преглед на техниките за третиране и пречистване, използвани за елиминиране на фитотоксични и биотоксични вещества от отпадъчните води от маслобойни.</li> <li>5. Проучване на устойчиви алтернативи за управление на отпадъчните води от маслобойни, като например използване на</li> </ol>







	биологични процеси на пречистване или прилагане на техники за оползотворяване на енергията.
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● листове/бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> <li>● PowerPoint презентация</li> </ul>
Очаквана продължителност	10 минути

## 5.3 Сертифициране

### 5.3.1 - Органични, био и екосертификати: прилики и разлики

Тема	Отпадъчни води, генерирани при извличането на маслиново масло.
Цел	Обяснете приликите и разликите между органичните, био и екологичните сертификати и осигурете ясно разбиране на изискванията и стандартите, свързани с всеки от тях. Читателите ще се научат да правят разлика между тези термини и ще разберат как те се регулират и прилагат в Европейския съюз.
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Въведение в органичните, био и екологичните сертификати и тяхното значение на пазара на устойчиви продукти.</li> <li>2. Обяснение на понятието "еко" и липсата на изрична правна уредба за него.</li> <li>3. Описание на биологичните сертификати и тяхната насоченост към производство без използване на синтетични пестициди, химически торове, генетично модифицирани организми (ГМО) и изкуствени добавки.</li> <li>4. Представяне на сертификат за биологично производство, издаден от акредитиран контролен орган, и използване на логото или етикета на ЕС за биологично производство върху продуктите.</li> </ol>





	5. Обяснение на термина "био".
Насоки за групи за напреднали	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подробен анализ на изискванията и стандартите, свързани с биологичното, био и екологичното сертифициране в Европейския съюз.</li> <li>2. Проучване на процесите на сертифициране и акредитация на биологични и биосертификати, включително участието на акредитирани контролни органи и законодателството на ЕС.</li> <li>3. Сравнение на критериите, използвани при сертифицирането на биологични и органични продукти, като се набляга на разликите в използването на пестициди, химически торове, генетично модифицирани организми и други изкуствени добавки.</li> <li>4. Обсъждане на ползите и ограниченията на биологичните, био- и екологичните сертификати, както за производителите, така и за потребителите.</li> <li>5. Анализ на настоящите тенденции на пазара на биологични, био и екологични продукти и тяхното въздействие върху избора на потребителите и бизнес стратегиите на компаниите.</li> </ol>
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● листове/бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> <li>● PowerPoint презентация</li> </ul>
Очаквана продължителност	15 минути





### 5.3.2 Директиви на Европейската комисия

Тема	Регламенти и стандарти за маслиново масло и биологично производство.
Цел	Обяснете разпоредбите и стандартите, свързани с търговията с маслиново масло и биологичното производство, с акцент върху разпоредбите на Европейския съюз и значението на биологичното сертифициране. Те ще придобият представа за изискванията и контрола, необходими за търговията с маслиново масло и биологичното производство, както и за мерките за гарантиране на качеството и целостта на продуктите.
Насоки за групи за начинаещи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Въведение в нормативната уредба и стандартите, приложими към търговията с маслиново масло, включително Европейския съюз, Международния съвет за маслиновите продукти и Кодекса за храните.</li> <li>2. Обяснение на разпоредбите на Европейския съюз за маслиновото масло, обхващащи физичните, химичните и органолептичните характеристики, както и методите за анализ.</li> <li>3. Описание на Регламента за биологичното производство на Европейския съюз (Регламент 2018/848) и неговия обхват при производството и етикетването на биологични продукти.</li> <li>4. Представяне на официалната система за сертифициране на оператори (производители, преработватели и дистрибутори), които желаят да получат сертификат за биологично производство.</li> <li>5. Обяснение на принципите на биологичното производство, които включват зачитане на природните системи, поддържане на здравето на почвата, водата и въздуха, изключване на генетично модифицирани организми и отговорно използване на природните ресурси.</li> <li>6. Информация за изискванията на биологичното земеделие по отношение на почвеното плодородие, генетичното разнообразие, подбора на растителни сортове и животновъдството.</li> </ol>
Насоки за групи за напреднали	1. Подробен анализ на регламентите и стандартите, установени от Европейския съюз за търговията с маслиново масло и биологичното производство.





	<p>2. Проучване на разликите между разпоредбите на Европейския съюз и стандартите на Международния съвет за маслиново масло по отношение на търговията със зехтин.</p> <p>3. Обсъждане на Регламент 2018/848 на Европейския съюз и неговото въздействие върху биологичното производство и етикетиранието на биологични продукти.</p> <p>4. Анализ на официалния контрол и мерките за съответствие, въведени с цел гарантиране на целостта на биологичните продукти и предотвратяване на измамите.</p> <p>5. Оценка на изискванията и процедурите за внос на биологични продукти от страни извън Европейския съюз.</p> <p>6. Проучване на последиците и ползите от сертифицирането на биологични продукти за производителите, преработвателите и потребителите, както и на въздействието върху доверието на потребителите и популяризирането на логото на Европейския съюз за биологични продукти.</p>
Ресурси и материали	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● листове /бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> <li>● PowerPoint презентация</li> </ul>
Очаквана продължителност	30 минути

### 5.3.3 Етикетирание

Тема	Използване на логото на Европейския съюз за биологично производство при етикетиранието на биологични продукти.
Цел	Обяснете разпоредбите и изискванията, свързани с използването на логото на Европейския съюз за биологично производство при етикетиранието на биологични продукти. Читателите ще се запознаят с условията, на които трябва да отговарят продуктите, за да носят логото, как то трябва да бъде изобразено върху етикета и кога използването му е забранено.





<p>Насоки за групи за начинаещи</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Запознаване с логото на Европейския съюз за биологично производство и неговото значение за идентифицирането на биологични продукти.</li> <li>2. Обяснение на условията, на които трябва да отговарят продуктите, за да носят логото, включително сертифициране от оторизирана контролна агенция или организация.</li> <li>3. Описание на изискванията за съдържанието на биологични съставки в продуктите (най-малко 95 %) и допълнителни условия за останалите 5 %.</li> <li>4. Информация за показването на логото.</li> <li>5. Обяснение на задължителния характер на логото в повечето от предварително опакованите биологични продукти и незадължителната възможност за използване в други случаи.</li> <li>6. Описание на ограниченията за използване на логото,</li> </ol>
<p>Насоки за групи за напреднали</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подробен анализ на нормативната уредба и изискванията за използване на логото за биологично производство на Европейския съюз при етикетирането на биологични продукти.</li> <li>2. Проучване на критериите и процесите на сертифициране, необходими за продуктите, които могат да носят логото.</li> <li>3. Обсъждане на строгите условия за съдържанието на биологични съставки в продуктите (най-малко 95%) и допълнителните мерки за останалите 5%.</li> <li>4. Информация за изискванията за показване на логото, включително минимален размер и стандартна цвятова схема.</li> <li>5. Анализ на случаите, в които използването на логото е разрешено и не е разрешено, като например вносни продукти, продукти, които не са предварително опаковани, и продукти в период на преход.</li> <li>6. Оценка на последиците и ползите от логото на Европейския съюз за биологично производство за производителите, преработвателите и потребителите, включително доверието на потребителите и насърчаването на автентичните биологични продукти.</li> </ol>
<p>Ресурси и материали</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Бяла дъска/флипчарт</li> <li>● листове/бележници за участниците</li> <li>● маркери</li> <li>● лаптоп/компютър</li> <li>● проектор</li> </ul>





	<ul style="list-style-type: none"> <li>● PowerPoint презентация</li> </ul>
Очаквана продължителност	15 минути

## Модул 6 - Маслиновите горички като част от националното културно наследство

Заглавие на модула	Модул 6.
Обобщение на модула	В модул 6 се разглеждат историята, културата, предпочитанията и особеностите на производството на зехтин в отделните страни. По време на модула ще бъдат разгледани основните тенденции в историята на маслиновото масло и ще бъдат определени основните области на производство. Освен това ще бъде направен кратък преглед на културния аспект и ще бъдат очертани предпочитанията както на общо ниво, така и по отношение на страните партньори. Накрая ще бъдат представени кратки примери за агротуризм от страните партньори Испания, Италия, Португалия, Кипър, България и Германия.
Цели на модула - Задачи	Основната цел на урока е да се разбере историческата стойност на маслиновото масло за нашето общество и начинът, по който употребата му се разпространява през вековете, обществените промени и формирането на културата на маслиновото масло в наши дни;
Резултати от обучението	След завършването на този модул вие ще: Знания: <ul style="list-style-type: none"> <li>● да разберете обширната история на производството на зехтин през вековете</li> <li>● Разпознаване на основните периоди от историята на маслиновото масло</li> <li>● Да разберете как маслиновото масло се свързва с културното наследство</li> </ul>



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Определете как са се променили предпочитанията към зехтина с течение на времето</li> <li>● Разбиране на международните реалности в областта на маслиновото масло</li> </ul> <p>Компетенции и умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Да могат да разберат общите тенденции в историята на зехтина от бронзовата епоха до наши дни;</li> <li>● Да могат да разбират и разграничават културните различия в производството и консумацията на зехтин в различните региони;</li> <li>● Да могат да правят разлика между навиците за производство и консумация на зехтин;</li> </ul>
Продължителност на модула	240 минути

## Раздел 6.1: Въведение

	6.1.1	6.1.2
Тема	Маслиновите масла през вековете	Култура и предпочитания (навици) за масла
Цел	Запознаване на обучаващите се с историята на маслиновото масло	Запознаване на обучаващите се с употребата на зехтин и с промените в предпочитанията за употреба на зехтин
Насоки за групи за начинаещи	Обучителят трябва да представи темата, като инициира дискусия с обучаемите за това какво знаят за историята на зехтина.	Обучителят трябва да представи темата, като инициира дискусия с обучаемите за какво се използва зехтинът.
Насоки за групи за напреднали	Няма	След презентацията учащите могат да



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





		обсъдят възможностите на маслиновото масло от своя гледна точка.
Ресурси и материали	Проектор, видео ( <a href="#">напримен</a> кратка история на зехтина в youtube)	проектор
Очаквана продължителност	30 минути	30 минути

## Раздел 6.2. Култура на биологично маслиново масло, специфична за страната

	6.2.1.	6.2.2.	6.2.3.	6.2.4.	6.2.5	6.2.6
Тема	Испания	Италия	България	Кипър	Португалия	Германия
Цел	Запознаване на обучаемите с испанската индустрия за производство на маслиново масло и статистически данни	Запознаване на обучаемите с италианската индустрия за производство на маслиново масло и статистически данни	Да запознае обучаемите с българската индустрия за производство на маслиново масло и състатистиката	Запознаване на обучаемите с кипърската индустрия за производство на маслиново масло и статистически данни	Да запознае обучаемите с индустрията и статистиката на португалското маслиново масло	Запознаване на обучаемите с германската индустрия за производство на маслиново масло и статистически данни
Насоки за групи за начинаещи	Обучителят трябва да представи темата	Обучителят трябва да представи темата	Обучителят трябва да представи	Обучителят трябва да представи темата	Обучителят трябва да представи темата на екрана и да	Обучителят трябва да представи

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](#).



Съфинансирано от  
Европейския съюз







	на екрана и да инициира дискусиа за това защо и как страната е един от основните производители на зехтин в света.	на екрана и да инициира дискусиа за това защо и как страната е един от основните производители на зехтин в света.	темата като казус на по-малко известен производител на зехтин.	на екрана и да инициира дискусиа за това защо и как страната е един от основните производители на зехтин в света.	инициира дискусиа за това защо и как страната е един от основните производители на зехтин в света.	темата от гледната точка на страна, която не отглежда маслини, но е един от основните потребители.
Насоки за групи за напреднали	Обучителят трябва да инициира дискусиа относно предимствата и недостатъците на пазара в сравнение с други държави.	Обучителят трябва да инициира дискусиа относно предимствата и недостатъците на пазара в сравнение с други държави.	обучителят трябва да инициира дискусиа за това как страната може да подобри броя на произведените продукти.	Обучителят трябва да инициира дискусиа относно предимствата и недостатъците на пазара в сравнение с други държави.	Обучителят трябва да инициира дискусиа относно предимствата и недостатъците на пазара в сравнение с други държави.	Обучителят трябва да започне дискусиа относно причините, поради които страната е важен играч на пазара на зехтин.





Ресурси и материали	Проектор	Проектор	Проектор	Проектор	Проектор	Проектор
Очаквана продължителност	10 минути	10 минути	10 минути	10 минути	10 минути	10 минути

### Раздел 6.3. Агротуризм

	6.2.1.	6.2.2.	6.2.3.	6.2.4.	6.2.5	6.2.6
Тема	Испания	Италия	България	Кипър	Португалия	Германия
Цел	Запознаване на обучаемите с испанския казус в областта на агротуризма	Запознаване на обучаемите с италианския пример в областта на агротуризма	Запознаване на обучаемите с българския пример в областта на агротуризма	Запознаване на обучаемите с кипърския пример в областта на агротуризма	Запознаване на обучаемите с португалския пример в областта на агротуризма	Запознаване на обучаемите с германския казус в областта на агротуризма
Насоки за групи за начинаещи	Обучителят трябва да представи темата на екрана и да инициира дискусиа за това какви са плюсовете и минусит	Обучителят трябва да представи темата на екрана и да инициира дискусиа за това какви са плюсовете и минусит	Обучителят трябва да представи темата на екрана и да инициира дискусиа за това какви са плюсовете и минусит	Обучителят трябва да представи темата на екрана и да инициира дискусиа за това какви са плюсовете и минусит	Обучителят трябва да представи темата на екрана и да инициира дискусиа за това какви са плюсовете и минусит	Обучителят трябва да представи темата на екрана и да инициира дискусиа за това какви са плюсовете и минусит



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0.](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)





	е на проучването (какво дава проучването на казуса на производителя, на посетителя и т.н.)	е на проучването (какво дава проучването на казуса на производителя, на посетителя и т.н.)	е на проучването (какво дава проучването на казуса на производителя, на посетителя и т.н.)	е на проучването (какво дава проучването на казуса на производителя, на посетителя и т.н.)	е на проучването (какво дава проучването на казуса на производителя, на посетителя и т.н.)	е на проучването (какво дава проучването на казуса на производителя, на посетителя и т.н.)
Насоки за групи за напреднали	Обучителят трябва да инициира дискусиите за това как този пример може (или дали трябва) да бъде въведен в средата на обучаемите.	Обучителят трябва да инициира дискусиите за това как този пример може (или дали трябва) да бъде въведен в средата на обучаемите.	Обучителят трябва да инициира дискусиите за това как този пример може (или дали трябва) да бъде въведен в средата на обучаемите.	Обучителят трябва да инициира дискусиите за това как този пример може (или дали трябва) да бъде въведен в средата на обучаемите.	Обучителят трябва да инициира дискусиите за това как този пример може (или дали трябва) да бъде въведен в средата на обучаемите.	Обучителят трябва да инициира дискусиите за това как този пример може (или дали трябва) да бъде въведен в средата на обучаемите.
Ресурси и материали	Проектор	Проектор	Проектор	Проектор	Проектор	Проектор
Очаквана продължителност	20 минути	20 минути	20 минути	20 минути	20 минути	20 минути



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





## Модул 7 - Заключение и оценка

Обобщение на модула	Заклучителният модул има за цел да запознае обучаемите с процеса на създаване на бизнес план и процеса на оценка след приключване на курса.
Цели на модула - Задачи	Двете основни цели на модула са да се създаде бизнес план и да се оцени напредъкът след завършване на курса EcoOlives
Резултати от обучението	След завършване на този модул ще: Знания: <ul style="list-style-type: none"> <li>да осъзнават ползите от създаването на бизнес план.</li> <li>да познава факторите, които могат да повлияят на бизнес планирането.</li> <li>да признае напредъка, постигнат по време на курса EcoOlives.</li> </ul> Компетенции и умения: <ul style="list-style-type: none"> <li>да могат да изготвят и изпълняват бизнес план.</li> <li>да можете да оценявате сами напредъка си в курса EcoOlives.</li> </ul>
Продължителност на модула	210 мин.

### Раздел 7.1: Изготвяне на бизнес план

	7.1.1	7.1.2	Приложения
Тема	Въведение в бизнес плана	Седемте подплана	Приложения
Цел	Целта на този урок е да запознае учениците с дейността по	Целта на този урок е да се запознаете със 7-те подтеми на бизнес плана	Прилагане на бизнес плана на практика



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





	изготвяне на бизнес план.		
Насоки за групи за начинаещи	Представяне на основите на концепцията на обучаемия с помощта на презентационни и инструменти. Начинаещият трябва да бъде запознат с темата и да му се даде време да обсъди защо е необходима и защо трябва да обмисли нейното създаване.	Обучителят трябва да представи на обучаемите 7-те подплана като цялостен план стъпка по стъпка и да е готов да отговори на въпросите	Обучителите трябва да представят приложенията/шаблоните и да разяснят на участниците какво представляват те и какво е тяхното предназначение.
Насоки за групи за напреднали	За по-напредналите групи основните дефиниции могат да бъдат пропуснати, вместо това да се премине по-задълбочено към темата за ползите от бизнес плана, като се включи допълнително четене.	Обучителят трябва да представи контурите на 7-те подплана и да започне дискусията относно ползите и недостатъците на подплановите и дали трябва да се направят някакви конкретни допълнения.	За по-напредналите потребители обучителят трябва да запознае обучаемите с процеса на изготвяне на бизнес план, да обсъди по-специфичните аспекти и да планира графика за завършване. В края на сесията обучаемите трябва да имат повече или по-малко абстрактна представа за





			свой собствен бизнес план.
Ресурси и материали	Проектор	Проектор	Проектор, брошури с приложенията
Очаквана продължителност	30 минути	60 минути	60 минути

## Раздел 7.2 - Оценка и анализ

	7.2.1	7.2.2
Тема	Въпроси за самооценка / Отворени въпроси	Въпроси за самооценка / Въпроси с избор между няколко отговора
Цел	Целта на това упражнение е обучаемите да направят самооценка на собствения си напредък по отношение на това как виждат ползите и недостатъците на обучението.	Целта на това упражнение е да се провери възприемането на информацията от курса за обучение на EcoOlives и да се получи удостоверение за завършване.
Насоки за групи за начинаещи	Обучителят трябва да представи въпросите и да инициира отворена дискусия с обучаемите по тях.	Обучителят трябва да раздаде въпросите за теста. Процесът трябва да бъде завършен чрез платформата, но е възможно въпросите да бъдат разпечатани за индивидуален преглед. В случай на разпечатани въпроси сертификатът няма да бъде получен.
Насоки за групи за напреднали	n/a	n/a
Ресурси и материали	проектор и/или раздаване на материали с въпросите	Достъп до платформата EcoOlives и/или раздаване на материали



Съфинансирано от Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).





Очаквана продължителност	30 минути	30 минути
-----------------------------	-----------	-----------

## Приложения

*Приложение 1: Упражнения към модулите*

*Приложение 2: Самооценка за обучители*



Съфинансирано от  
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

© 2022-2024. Тази работа е лицензирана под [Лиценз CC BY-NC-SA 4.0.](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)

