



VILNIAUS UNIVERSITETO
VERSLO MOKYKLA

TARPTAUTINIO VERSLO STUDIJŲ PROGRAMA

HARD SKILLS



Semestras

1

Tvari ekonomika



2

Matematika Verslui

3

Antreprenerystės tyrimai



4

Verslo finansavimas

7

Bakalauro baigiamasis darbas/CBL projektas



SOFT SKILLS



Semestras

1

**Antreprenerystės kompetencijos
Verslo aplinka**

2

**Verslo komunikacija
Antreprenerystės Vadyba**



3

**Pardavimo strategijos
Antreprenerystės rinkodara**

4

**Tvari verslo plėtra
Strateginė plėtra**

5

Antreprenerystė



7

Profesinė praktika



Integruotas Verslo
iššūkio projektas



„**Hard**“ tipo turinys (kietieji gebėjimai ir žinios) tai moduliai, kuriuose įgyjamos **fundamentalios, istoriškai moksliškai pagrįstos žinios** ir **aiškiai apibrėžti gebėjimai**, būtini **verslo kūrimui, valdymui, vystymui ir plėtrai**.

Šie gebėjimai orientuoti į **tikslų, racionalų, empiriškai pagrįstą žinių taikymą** sprendžiant verslo srities užduotis. Studijuodamas tokio tipo studijų turinį, studentas parengiamas konkrečioms užduotims ar veikloms, kurioms reikalingas tikslus žinių taikymas ir analitinis mąstymas.

„**Soft**“ tipo turinys (minkštieji gebėjimai ir žinios) tai tarpasmeniniai, komunikaciniai, kūrybiniai ir emociniu intelektu grindžiami gebėjimai, kurie dažnai **neturi vienareikšmiškai teisingų atsakymų** ir ugdomi per **praktiką, refleksiją ir elgsenos patirtį**.

Studijuojant tokio tipo studijų modulių, stiprinami studento gebėjimai veikti komandoje, komunikuoti su įvairiomis interesų grupėmis, prisitaikyti prie pokyčių, spręsti konfliktus ir veiksmingai vadovauti.



Kodėl balansas svarbus?

Apjungus „**hard**“ ir „**soft**“ turinį į vieningą studijų programą:

Ugdomos **kompleksinės, holistinės kompetencijos**– ne tik žinojimas, ką daryti, bet ir kaip tai efektyviai įgyvendinti su žmonėmis.

Absolventai tampa **konkurencingesni darbo rinkoje**, nes geba ir **analizuoti duomenis**, ir **dirbti komandoje**, ir **pristatyti idėjas auditorijai**.

Geresnis **pasirengimas darbo dinamikai**, kur teorinės žinios ir žmogiškieji gebėjimai veikia kartu, ypač vadovavimo, konsultavimo ar startuolių aplinkose.

Semestras - 1

Antreprenerystės kompetencijos (10 kr.)

Antreprenerystės ir mokymosi
kompetencijos,
Įvadas į iššūkių sprendimu grįstą mokymąsi
(Challenge-based learning (CBL)),
Verslo užsienio
ir akademinė kalba



Įgausi „Soft Skills“



Antreprenerystės kompetencijų studijavimas padeda įgyti žinių ir įgūdžių, kurių reikia norint tapti efektyviu ir sėkmingu verslininku bei prasmingai prisidėti prie ekonomikos augimo ir visuomenės gerovės kūrimo.

Mokymosi kompetencijos moko kaip efektyviai mokytis įvairiuose kontekstuose.

Iššūkių sprendimu grįsto mokymosi įsisavinimas yra vertingas požiūris į mokymąsi, padedantis išsiugdyti įvairius svarbius įgūdžius (kritinį mąstymą, bendradarbiavimą ir komandinį darbą, savarankiškumą ir savimotyvaciją, žinių pritaikymą).

Verslo užsienio kalbos mokymasis ir vartojimas verslo aplinkoje padeda veiksmingiau bendrauti su kitais, sklandžiau patekti į naujas rinkas, praplėsti verslo galimybes bei pagerinti problemų sprendimo įgūdžius – visa tai yra vertinga verslo pasaulyje.

Akademinė kalba yra kalba, vartojama akademinėje aplinkoje, pavyzdžiui, universitetuose ir mokslinių tyrimų institucijose, rengiant studijų darbus raštu: projektus, baigiamuosius darbus. Tai padeda efektyviai bendrauti, kritiškai mąstyti ir sėkmingai dirbti akademinėje aplinkoje.

Verslo aplinka (10 kr.)

Verslo ir intelektinė teisė,

Verslo psichologija ir emocinis intelektas



Įgausi „Soft Skills“

Verslo aplinkos studijos padeda suprasti įvairius makro ir mikro veiksnius, galinčius turėti įtakos verslui.

Verslo ir intelektinė teisė padeda suprasti teises ir pareigas pagal įstatymus. Tai apima supratimą, kaip apsaugoti intelektinę nuosavybę (pvz., patentus, prekių ženklus ir autorių teises), kaip sudaryti sutartis ir kaip laikytis įvairių taisyklių ir įstatymų.

Verslo psichologijos ir emocinio intelekto studijos padeda pagerinti bendravimo ir tarpasmeninius įgūdžius, priimti veiksmingesnius sprendimus, ugdyti tvirtus lyderystės įgūdžius ir didinti savimone.

Tvari ekonomika (10kr.)

Mikroekonomika,

Makroekonomika,

Tarptautinė ekonomika ir prekyba

Verslo iššūkis (projektas)



Įgausi „Hard Skills“

Darnios ekonomikos studijos padeda suprasti, kaip ekonomika veikia mikro ir makro lygmeniu, kaip priimti pagrįstus ekonominius sprendimus, vykdyti ekonominę plėtrą atsakingai, skatinant ilgalaikį ekonomikos augimą bei sprendžiant pasaulinius iššūkius.

Mikroekonomika – tai mokslas, nagrinėjantis bendruosius ūkio subjektų veiklos bei ekonomikos kaip visumos funkcionavimo principus.

Makroekonomika yra ekonomikos mokslo šaka, analizuojanti makroekonominių rodiklių (kainų lygis, infliacija, nedarbas ir kt.) įtaką verslo aplinkai.

Tarptautinės ekonomikos ir prekybos studijos nagrinėja ekonomiką, prekybą ir investicijas įvairiose pasaulio šalyse globalizacijos sąlygomis.

Tvarios ekonomikos modulyje yra integruotas iššūkių sprendimu grįsto mokymosi projektas.



Integruotas Verslo
iššūkių projektas

Semestras - 2

Verslo komunikacija (10kr.)

Tarpkultūrinė komunikacija ir vadyba,
Ryšiai su visuomene,
Viešasis kalbėjimas



Igausi „Soft Skills“



Verslo komunikacijos studijos padeda asmenims tobulinti bendravimo įgūdžius, pagerinti komandinį darbą ir bendradarbiavimą, gerinti lyderystės įgūdžius ir didinti profesionalumą.

Tarpkultūrinės komunikacijos ir vadybos studijos padeda pagerinti bendravimą, stiprinti komandinį darbą ir bendradarbiavimą, gerinti lyderystės įgūdžius, ugdyti kultūrinę kompetenciją, atpažinti kultūrinius skirtumus globalizuotame pasaulyje.

Ryšiai su visuomene – tai studijos apie tai, kaip efektyviai bendrauti su visuomene ir valdyti organizacijos reputaciją, kuri yra būtina šiuolaikiniame verslo pasaulyje.

Viešasis kalbėjimas moko kaip efektyviai bendrauti su auditorija. Tai padeda asmenims išsiugdyti įgūdžius ir pasitikėjimą, reikalingus veiksmingai bendrauti su kitais viešoje aplinkoje, o tai yra naudinga sėkmei tiek asmeniniame, tiek profesiniame kontekste.

Antreprenerystės vadyba (10 kr.)

Vadyba ir pokyčių vadyba,
Talentų ir įvairovės vadyba,
Verslo iššūkis (projektas)



Įgausi „Soft Skills“



Integruotas Verslo
iššūkio projektas

Matematika verslui (10kr.)

Verslo matematikos ir kiekybiniai valdymo
sprendimai,
Apskaita



Įgausi „Hard Skills“

Antreprenerystės vadybos studijos padeda priimti pagrįstus vadybinius sprendimus, didinti verslo konkurencingumą, gerinti lyderystės įgūdžius.

Vadyba – tai studijos apie tai, kaip efektyviai planuoti, organizuoti, valdyti ir kontroliuoti išteklius, kad būtų pasiekti organizacijos tikslai. Pokyčių valdymas – kaip efektyviai planuoti ir įgyvendinti pokyčius organizacijoje.

Talentų vadyba yra geriausių darbuotojų pritraukimo, ugdymo ir išlaikymo organizacijoje procesas. Tai apima įgūdžių ir kompetencijų, reikalingų organizacijos tikslams pasiekti, nustatymą ir programų kūrimą, kaip pritraukti, išlaikyti ir ugdyti geriausius talentus. Įvairovės vadyba – tai procesas, kurio metu kuriama ir palaikoma tokia darbo aplinka, kurioje su visais darbuotojais elgiamasi pagarbiai ir oriai, kurioje vienodos galimybės visiems siekti sėkmės. Tai apima politikos ir praktikos, skatinančios įvairovę ir įtrauktį, kūrimą bei teigiamos ir įtraukiančios darbo aplinkos kūrimą visų lygių darbuotojams.

Antreprenerystės vadybos modulyje yra integruotas iššūkių sprendimu grįsto mokymosi projektas.

Matematikos verslui studijos padeda analizuoti verslo bei ekonomikos iššūkius ir priimti racionalius sprendimus.

Verslo matematika ir kiekybiniai valdymo sprendimai yra svarbios studijų sritys, nes padeda asmenims suprasti, kaip naudoti matematinius įrankius ir metodus verslo problemoms spręsti ir priimti pagrįstus sprendimus.

Apskaita – tai finansinių operacijų registravimo, klasifikavimo ir apibendrinimo procesas, siekiant pateikti informaciją, naudingą priimant verslo sprendimus. Tai apima įvairių finansinių ataskaitų (pvz., pelno (nuostolių), pinigų srautų ir kt.) rengimą siekiant pateikti įmonės finansinės padėties ir veiklos rezultatų apžvalgą.

Semestras - 3

Pardavimo strategijos (10kr.)

Pardavimai,
Vartotojų elgsena,
Derybų menas



Įgausi „Soft Skills“



Pardavimo strategijų studijavimas padeda įmonėms pagerinti pardavimų rezultatus, padidinti konkurencingumą, gerinti santykius su klientais.

Pardavimas yra svarbi bet kurio verslo dalis, nes tai yra pagrindinis būdas gauti pajamas. Veiksmingos pardavimo strategijos ir metodai gali padėti įmonėms padidinti pardavimus ir pasiekti finansinius tikslus.

Vartotojų elgsenos studijos padeda suprasti, kaip vartotojai priima pirkimo sprendimus, kaip efektyviai parduoti prekes ar paslaugas, suprasti vartotojų poreikius ir pageidavimus bei kurti prekes ir paslaugas, atitinkančias vartotojų poreikius.

Derybų menas – tai susitarimas ar kompromisas tarp dviejų ar daugiau šalių. Tai apima visų dalyvaujančių šalių poreikių ir interesų supratimą ir abipusiai naudingą sprendimo paiešką. Derybos yra svarbus įgūdis tiek asmeniniame, tiek profesiniame kontekste, nes leidžia asmenims ir organizacijoms veiksmingai išspręsti konfliktus ir pasiekti susitarimus, atitinkančius visų dalyvaujančių šalių interesus.

Antreprenerystės rinkodara (10kr.)

Rinkodara,

Rinkodara 4.0

Rinkodara 5.0



Įgausi „Soft Skills“

Antreprenerystės rinkodaros studijos yra svarbios, nes padeda įmonėms pagerinti pardavimų rezultatus, pritraukti naujus ir išlaikyti jau esamus klientus bei padidinti pajamas.

Rinkodara yra klientų poreikių ir norų nustatymo, numatymo ir patenkinimo procesas. Tai apima produktų ar paslaugų kūrimą ir reklamavimą bei įvairių rinkodaros strategijų ir metodų naudojimą siekiant pasiekti ir įtikinti pirkti potencialius klientus.

Rinkodara 4.0 yra rinkodaros sritis, kurioje pabrėžiamas skaitmeninių technologijų ir duomenų analizės naudojimas siekiant bendrauti su klientais labiau suasmenintu ir aktualesniu būdu. Tai apima duomenimis pagrįstus skaitmeninės rinkodaros metodus (paieškos sistemos, Google Ads, pakartotinė rinkodara), siekiant suprasti ir numatyti klientų poreikius ir pageidavimus bei pateikti pritaikytus rinkodaros pranešimus.

Rinkodara 5.0 yra sritis sutelkta į dirbtinio intelekto (DI), blokų grandinės, didžiųjų duomenų ir kitų pažangių technologijų naudojimą, siekiant sustiprinti rinkodaros veiksmus ir sukurti dar labiau suasmenintą ir aktualesnę klientams patirtį. Tai gali apimti DI naudojimą klientų duomenims analizuoti ir klientų poreikiams bei pageidavimams numatyti, taip pat kitų naujų technologijų, tokių kaip virtualioji ir papildyta realybė, naudojimą, siekiant sukurti įtraukiančius ir interaktyvius rinkodaros potyrius.

Antreprenerystės tyrimai (10kr.)

Verslo statistika,
Rinkos tyrimai,
Verslo duomenų analizė,
Verslo iššūkis (projektas)



Igausi „Hard Skills“



Integruotas Verslo
iššūkių projektas

Antreprenerystės tyrimai supažindina su duomenų rinkimo, analizės ir interpretavimo metodais, kurie padeda tyrėjams, patikimai ir pagrįstai atsakyti į tyrimo klausimus.

Verslo statistika nagrinėja statistinius metodus duomenims analizuoti ir verslo sprendimams priimti. Tai apima duomenų rinkimo, duomenų analizės ir statistinių išvadų, formulavimo metodus, padedančius suprasti ir interpretuoti duomenis bei priimti pagrįstus verslo sprendimus.

Rinkos tyrimai – tai duomenų apie rinkas, klientus ir konkurentus rinkimo ir analizės procesas. Tai svarbi verslo studijų sritis, kuri padeda suprasti, kaip efektyviai rinkti ir analizuoti duomenis apie savo rinkas ir klientus bei, remiantis šiais duomenimis, priimti pagrįstus sprendimus.

Verslo duomenų analizė yra duomenų rinkimo, tvarkymo ir analizės procesas, padedantis priimti verslo sprendimus. Ji naudojama įvairiuose verslo kontekstuose, įskaitant rinkos tyrimus, finansinę analizę ir operacijų valdymą.

Antreprenerystės tyrimų modulyje yra integruotas iššūkių sprendimu grįsto mokymosi projektas.

Semestras - 4

Tvari verslo plėtra (10kr.)

Verslo etika,
Verslo atsparumas,
Tvarus verslas



Įgausi „Soft Skills“



Tvari verslo plėtra apima verslo sprendimų ir veiksmų poveikį ekonomikai, visuomenei ir aplinkai. Tvari verslo plėtra - tai tokia plėtra, kai verslas, siekdamas finansinių tikslų, siekia ekonominės, socialinės ir aplinkosaugos dimensijų balanso.

Verslo etika nagrinėja moralines vertybes, moralinius klausimus ir vertina žmonių poelgius.

Verslo atsparumas reiškia įmonės ar organizacijos gebėjimą atlaikyti ir atsigauti nuo išorinių sukrėtimų, tokių kaip stichinės nelaimės, ekonomikos nuosmukiai ar technologiniai sutrikimai. Tai apima sistemų, procesų ir strategijų, skirtų sušvelninti šių sukrėtimų poveikį, valdymą ir užtikrina verslo procesų tęstinumą.

Tvarus verslas apima socialinio, aplinkos ir ekonominio verslo sprendimų ir veiksmų poveikio įvertinimą ir siekį subalansuoti šiuos tris tvarumo ramsčius. Tvaraus verslo studijos padeda suprasti ir įgyvendinti praktiką, kuri atitinka dabarties poreikius, kartu tausojant aplinką ir skatinant socialinį bei ekonominį tvarumą, kas gali lemti ilgalaikę verslo sėkmę.

Verslo finansavimas (10kr.)

Verslo finansai,
Finansų rinkos ir investicijos



Įgausi „Hard Skills“

Verslo finansavimas - tai lėšų, reikalingų verslo steigimui, vystymui ir plėtrai pritraukimas. Tai apima verslo finansinių poreikių nustatymą ir finansavimo šaltinių, kurie galėtų patenkinti šiuos poreikius, paiešką.

Verslo finansai yra finansinių principų ir praktikos, taikomų įmonėms ir organizacijoms, studijos. Jos apima finansinių sąvokų ir įrankių supratimą ir jų naudojimą priimant pagrįstus finansinius sprendimus, kurie palaiko ilgalaikę organizacijos sėkmę.

Finansų rinkos ir investicijos reiškia sistemas, institucijas ir procesus, kai perkamas ir parduodamas finansinis turtas, pvz., akcijos, obligacijos ir valiutos. Finansų rinkos vaidina svarbų vaidmenį pasaulio ekonomikoje, nes jos yra platforma asmenims ir organizacijoms investuoti savo pinigus, pritraukti kapitalą ir valdyti riziką.

Strateginė plėtra (10kr.)

Strateginis valdymas,
Projektų ir verslo procesų valdymas,



Įgausi „Soft Skills“

Strateginė plėtra – tai ilgalaikių strategijų, kurios įgalina organizaciją pasiekti savo tikslus ir uždavinius bei prisitaikyti prie kintančių aplinkos sąlygų, formavimas.

Strateginis valdymas apima vidinės ir išorinės aplinkos, kurioje organizacija veikia, bei organizacijos potencialo analizę, planų ir veiksmų, kurie leistų organizacijai pasiekti savo tikslus, kūrimą.

Projektų ir verslo procesų valdymas reiškia išteklių ir veiklos, reikalingos projektui užbaigti arba konkretiems verslo tikslams pasiekti, planavimo, organizavimo ir valdymo procesą. Tai apima verslo procesų nustatymą ir analizę bei sistemų ir procedūrų diegimą šiems procesams optimizuoti ir tobulinti.

Semestras - 5

Antreprenerystė (10kr.)

Verslo/startuolio kūrimas,
Inovacijos,
Verslo iššūkis (projektas)



Įgausi „Soft Skills“



Integruotas Verslo
iššūkių projektas

Individualiosios studijos (20kr.)

Galimybė rinktis iš viso 20 kreditų iš
VUVM pasirenkamųjų dalykų arba/ir VU
pasirenkamųjų dalykų,
įskaitant bendrauniversitetinius studijų
(BUS) dalykus.

Antreprenerystės studijos nagrinėja verslo kūrimo, vystymo ir plėtros ypatumus, sėkmingų verslininkų savybes ir veiksnius, turinčius įtakos įmonių sėkmei.

Verslo/startuolio kūrimo studijos ugdo individualius įgūdžius, reikalingus įsitraukimui į verslo kūrimą, inovatyvios verslo veiklos vykdymui, suteikia žinių, reikalingų norint sėkmingai veikti konkurencingoje verslo aplinkoje.

Inovacijos – tai naujų idėjų, produktų ar procesų, kurie kuria pridėtinę vertę ir sprendžia aktualias problemas, kūrimo ir įgyvendinimo procesas. Tai yra pagrindinis ekonominės ir socialinės pažangos variklis, nes įmonėms ir organizacijoms labai svarbu išlikti konkurencingoms ir prisitaikyti prie kintančių rinkos sąlygų, plėtoti įgūdžius ir žinias, reikalingas inovacijoms ir pažangai skatinti.

Antreprenerystės modulyje yra integruotas iššūkių sprendimu grįsto mokymosi projektas.

VUVM pasirenkamieji dalykai:

Šeimos verslas (5kr.)

Socialinė antreprenerystė (5kr.)

Paslaugų verslas (5 kr.)

Verslo rizikos valdymas ir draudimas (5 kr.)

Semestras - 6

Individualios studijos (30kr.)

Galimybė rinktis 30 kreditų iš VUVM pasirenkamųjų dalykų arba/ir VU pasirenkamųjų dalykų, įskaitant bendrauniversitetinius studijų (BUS) dalykus.

VUVM pasirenkamieji dalykai:

Finansinės technologijos (FinTech) (5 kr.)

Besivystančios rinkos (5 kr.)

Inovacijos (5 kr.)

Psichologiniai asmeninių finansų sprendimų ypatumai (5 kr.)

Asmeninio ir darbdavio įvaizdžio formavimas (5 kr.)

Lyderystė (5 kr.)



Semestras - 7

Profesinė praktika (15kr.)



Įgausi „Soft Skills“

Profesinė praktika suteikia studentams galimybę įgyti praktinės patirties verslo įmonėje, pritaikyti studijų metu įgytas žinias. Praktikos metu studentai gali pasitikrinti ar pasirinkta sritis ar profesija jiems tinka. Profesinė praktika taip pat gali padėti papildyti gyvenimo aprašymą ir suteikti konkurencinį pranašumą darbo rinkoje.

Bakalauro baigiamasis darbas CBL projektas (15kr.)



Įgausi „Hard Skills“



Integruotas Verslo
iššūkio projektas

Bakalauro baigiamasis darbas yra svarbi bakalauro studijų programos dalis, nes leidžia studentams studijų metu įgytas žinias ir įgūdžius pritaikyti sprendžiant verslui aktualų iššūkį. Rengdami baigiamąjį darbą studentai demonstruoja gebėjimą atlikti originalius tyrimus ir profesionaliai bei moksliskai formuluoti išvadas. Bakalauro darbą vertina ekspertų komisija, o studento pateikti originalūs sprendimai baigiamajame darbe yra esminis veiksnys, lemiantis studijų programos rezultatų pasiekimo lygį.



*Studijų programos komiteto sprendimu dalykai gali būti keičiami. Kai kurie studijų dalykai programoje gali būti dėstomi anglų k. ir/ar nuotoliu.