



DALYKO (MODULIO) APRAŠAS

Dalyko (modulio) pavadinimas lietuvių kalba	Dalyko (modulio) pavadinimas anglų kalba	Kodas
Verslumas	Entrepreneurship	

Anotacija
Verslumo modulio studijų tikslas yra plėtoti studentų asmenines kompetencijas, reikalingas verslo kūrimui bei efektyviam dalyvavimui versle darbuotojo, partnerio ar bendrasavininko pozicijose. Paskaitų, seminarų, savarankiško ir darbo grupėse metu modulio dalyviai įgis verslo kūrimui reikalingas žinias, lavins verslumui ir verslo veiklai svarbias asmenines ir profesines savybes bei gebėjimus, susijusius su kūrybiškumu, inovatyvumu, įžvalga, efektyvia komunikacija, lyderyste, įtaigumu, verslo etika ir neapibrėžtumo valdymu.

Dėstytojas (-ai)	Padalinys (-iai)
Koordinuojantis: dr. Olga Štangej Kitas (-i): dr. Danguolė Oželienė, Laura Rimkutė, Taurimas Valys, Doc. dr. Marija Stonkienė, Gediminas Varnas.	Vilniaus universiteto Verslo mokykla, Saulėtekio al. 22

Studijų pakopa	Dalyko (modulio) lygmuo	Dalyko (modulio) tipas
Pirmoji	-	Pasirenkamasis

Įgyvendinimo forma	Vykdyimo laikotarpis	Vykdyimo kalba (-os)
Kontaktinis ir savarankiškas darbas	Rudens semestras	Lietuvių/anglų

Reikalavimai studijuojančiajam	
Išankstiniai reikalavimai: anglų kalbos žinios (lygis – B2)	Gretutiniai reikalavimai (jei yra): nėra

Dalyko (modulio) apimtis kreditais	Visas studento darbo krūvis	Kontaktinio darbo valandos	Savarankiško darbo valandos
5	130	48	82

Dalyko (modulio) tikslas: studijų programos ugdomos kompetencijos		
Verslumo modulio studijų tikslas yra plėtoti asmenines kompetencijas, reikalingas verslo kūrimui bei efektyviam dalyvavimui versle darbuotojo, partnerio ar bendrasavininko pozicijose.		
Dalyko (modulio) studijų siekiniai	Studijų metodai	Vertinimo metodai
Gebėti apibrėžti verslumą, kaip socialinį-ekonominių reiškinių, skirti pagrindinius verslumo tipus, verslumo etapus ir elementus, apibūdinti jų tarpusavio sąsajas, nurodyti verslininko asmenybei būdingas savybes.	Interaktyvi paskaita, diskusija MS TEAMS	Sąvokų žemėlapis, testas VMA Moodle
Gebėti analizuoti verslo modelius bei organizacijas iš verslo planavimo, lyderystės, finansų valdymo, verslo teisės, žmogiškųjų	Susitikimai ir diskusijos su kviestiniais svečiais (verslo atstovais) MS TEAMS	Verslo modeliavimo užduočių pristatymas

išteklių valdymo, rinkodaros, tyrimų ir intelektualinės nuosavybės perspektyvų.	Darbas grupėse MS TEAMS kanaluose	žodžiu (tarpinis atsiskaitymas)
Gebėti taikyti teorines žinias analizuojant bei sprendžiant praktines situacijas versle.	Atvejo analizės Darbas grupėse MS TEAMS kanaluose	
Gebėti generuoti idėjas ir jas vertinti.	Idėjų generavimo sesija Darbas grupėse MS TEAMS kanaluose	
Gebėti parengti verslo projektą pasirinktos idėjos įgyvendinimui.	Darbas grupėse MS TEAMS kanaluose	Verslo projekto pristatymas žodžiu ir raštu (galutinis atsiskaitymas)

Temos	Kontaktinio darbo valandos						Savarankiškų studijų laikas ir užduotys		
	Paskaitos	Konsultacijos	Seminarai	Pratybos	Laboratoriniai darbai	Praktika	Visas kontaktinis darbas	Savarankiškas darbas	Užduotys
1. Verslas sau ir kitiems: verslumo samprata ir reikšmė visuomeniniame kontekste <i>Studentų lūkesčių moduliui suderinimas</i>	2						2	6	Testas VMA Moodle, sudaryti sąvokų žemėlapi.
2. Verslumas, kaip asmeninis kelias: verslininko asmenybė	2						2	4	Testai savo paties asmenybės bruožų įvertinimui ir palyginimui su tradiciniu verslininko asmenybės portretu. <i>Savarankiškam pildymui: „Big 5” asmenybės testas</i>
3. Nuo išvalgų iki galimybių, nuo galimybių iki išvalgų: kaip gimsta verslo idėjos? <i>Kalba patirtis: sesija-susitikimas su verslo atstovu</i>	2		2				4	6	Atvejo analizė pasiskirsčius vaidmenimis grupėse, kūrybinės ir analitinės išvalgų dirbtuvės. <i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Entrepreneurship</i>

									<p><i>in the Theory and Practice (p. 45–109)</i></p> <p><i>Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers (p. 126–145)</i></p>	
4. Nuo idėjos iki verslo projekto: idėjos, vertos plano	2		2					4	4	<p>Kūrybinės idėjų generavimo ir atrankos dirbtuvės.</p> <p><i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, (p. 146–159)</i></p>
5. Nuo verslo projekto iki realybės: gaminio/paslaugos modeliavimas <i>Kalba patirtis: sesija-susitikimas su verslo atstovu</i>	2		2					4	6	<p>Atvejo analizė pasiskirsčius vaidmenimis grupėse, gaminio/paslaugos prototipo kūrimo dirbtuvės.</p> <p><i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, (p. 160–169)</i></p>
6. Nuo verslo projekto iki realybės: intelektinė nuosavybė ir apsauga	2							2	4	<p>Situacijų analizė ir aptarimas.</p> <p><i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Open Business Models: How To Thrive In The New Innovation Landscape (p. 155–176)</i></p>
7. Nuo verslo projekto iki realaus verslo: verslo modeliavimas <i>Kalba patirtis: sesija-susitikimas su verslo atstovu</i>	2		2					4	6	<p>Sesija-susitikimas su verslo atstovu; atvejo analizė pasiskirsčius vaidmenimis grupėse, verslo modeliavimo dirbtuvės</p> <p><i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Entrepreneurship in the Theory and Practice, The</i></p>

									<p><i>Entrepreneurial Content (p. 113–176)</i></p> <p><i>Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, (p. 44–55)</i></p>	
8. Nuo verslo projekto iki realaus verslo: žmogiškieji ištekliai ir lyderystė	2		2					4	6	<p>Atvejo analizė pasiskirsčius vaidmenimis grupėse, žmogiškųjų išteklių planavimo užduotis.</p> <p><i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant (p. 147–170)</i></p>
9. Nuo verslo projekto iki realaus verslo: finansavimo šaltiniai ir finansų valdymas	2		2					4	4	<p>Atvejo analizė pasiskirsčius vaidmenimis grupėse, finansinių išteklių planavimo užduotis.</p> <p><i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Financial Management: Theory & Practice, (p. 503–540)</i></p>
10. Nuo verslo projekto iki realaus verslo: teisiniai verslo kūrimo ir vystymo aspektai, verslo teisinis registravimas	2							2		<p>Darbas grupėse: pagrindinių teisinių dokumentų, praktinių pavyzdžių analizė ir aptarimas.</p>
11. Nuo verslo projekto iki realaus verslo: rinkodaros pagrindai verslui	2		2					4	6	<p>Atvejo analizė, darbas grupėse: įmonės rinkodaros veiklų planavimas</p> <p><i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Marketing Management (p. 67–84)</i></p> <p><i>The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products that Win (p. 27–33)</i></p>

12. Nuo verslo pradžios iki ilgalaikės veiklos: įmonės augimas <i>Kalba patirtis: sesija-susitikimas su verslo atstovu</i>	2		2				4	4	Praktinių situacijų analizė ir aptarimas <i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant (p. 203–214)</i>
13. Specifinės verslo formos: aukštųjų technologijų verslas, socialinis verslas, šeimos verslas <i>Kalba patirtis: sesija-susitikimas su verslo atstovu</i>	2						2	4	Atvejo analizė, darbas grupėse <i>Mokslinės literatūros savarankiškam skaitymui: Open Business Models: How To Thrive In The New Innovation Landscape (p. 21–43)</i> <i>Entrepreneurship in the Theory and Practice (p. 202–217)</i> <i>The Entrepreneurial Role of Families in Transitional Economies: The Case of Lithuania (p. 345–365)</i>
14. Verslo projektų pristatymas ir vertinimas <i>Vertinimas, diskusija ir klausimyno pildymas; matuojamas studentų pasitenkinimas moduliui</i>	4		2				6	22	Verslo projektų raštu pateikimas VMA Moodle ir pristatymas žodžiu per MS TEAMS
Iš viso	30		18				48	82	

Vertinimo strategija	Svoris proc.	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Verslo modeliavimo atliktų užduočių pristatymas žodžiu MS TEAMS	40	Semestro eigoje	10 (puikiai) Demonstruojamos išskirtinės teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse analizuojant verslo atvejį bei teikiant siūlomus problemų sprendinius. Atlikta išsami ir sisteminga analizė, taikliai pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai, nurodytos elementų sąsajos, siūlomi sprendiniai išsiskiria novatoriškumu, tiksliai atliepia suformuluotą užduotį, pateikti aiškiai, nuosekliai ir argumentuotai, pagrįsti empiriniais duomenimis.

			<p>9 (l. gerai) Demonstruojamos tvirtos teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse analizuojant verslo atvejį bei teikiant siūlomus problemų sprendinius. Atlikta sisteminga analizė, taikliai pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai, nurodytos elementų sąsajos, siūlomi sprendiniai yra novatoriški, tiksliai atliepia suformuluotą užduotį, pateikti aiškiai, nuosekliai ir argumentuotai, pagrįsti empiriniais duomenimis.</p> <p>8 (gerai) Demonstruojamos geresnės, nei vidutinės teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse analizuojant verslo atvejį bei teikiant siūlomus problemų sprendinius. Atlikta sisteminga analizė, taikliai pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai, nurodytos elementų sąsajos, siūlomi sprendiniai yra novatoriški, tiksliai atliepia suformuluotą užduotį, pateikti aiškiai, nuosekliai ir argumentuotai, yra neesminių detalumo, nuoseklumo ar argumentacijos spragų.</p> <p>7 (vidutiniškai) Demonstruojamos vidutinės teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse analizuojant verslo atvejį bei teikiant siūlomus problemų sprendinius. Atlikta sisteminga analizė, pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai, nurodytos elementų sąsajos, siūlomi sprendiniai tiksliai atliepia suformuluotą užduotį, pateikti aiškiai, nuosekliai ir argumentuotai, pastebima analizės, detalumo, nuoseklumo ar argumentacijos spragų.</p> <p>6 (patenkinamai) Demonstruojamos prastesnės, nei vidutinės teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse analizuojant verslo atvejį bei teikiant siūlomus problemų sprendinius.. Atlikta analizė, pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai. Sprendiniai netiksliai atliepia suformuluotą užduotį ir problemą, pastebima analizės, detalumo, nuoseklumo ar argumentacijos spragų.</p> <p>5 (silpnai) Demonstruojamos minimalius reikalavimus atitinkančios teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse analizuojant verslo atvejį bei teikiant siūlomus problemų sprendinius. Atlikta analizė, pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai. Sprendiniai netiksliai atliepia</p>
--	--	--	--

			<p>suformuluotą užduotį ir problemą, analizė nėra sisteminga, pastebima esminių loginių, detalumo, nuoseklumo ar argumentacijos spragų.</p> <p>4; 3; 2; 1 – netenkinami minimalūs reikalavimai: darbas nepristatytas, nėra atlikta daugiau kaip trečdalis užduoties dalių.</p>
<p>Verslo projekto parengimas raštu ir pristatymas žodžiu</p>	<p>60</p> <p>(15% sudaro verslo projekto pristatymas žodžiu MS TEAMS;</p> <p>35% - verslo projekto pristatymas raštu VMA MOODLE;</p> <p>10% - komandos narių vertinimas MS TEAMS)</p>	<p>Semestro pabaiga</p>	<p>Verslo projekto parengimo kokybė:</p> <p>10 (puikiai) Demonstruojamos išskirtinės teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse rengiant verslo projektą bei jo pristatymą raštu ir žodžiu. Rašto darbas ir jo sudėtinės dalys atitinka keliamus reikalavimus, darbas tiksliai paremtas verslo atvejo analize ir iškelta problema. Darbe tiksliai ir taikliai pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai, nurodytos elementų sąsajos, verslo projektas pristatytas išsamiai, aptariant visas reikalavimuose nurodytas temas, išsiskiria novatoriškumu, argumentai pateikti aiškiai ir nuosekliai, pagrįsti empiriniais duomenimis. Verslo projekto įgyvendinimo planas yra pagrįstas ir išsamiai pristatytas, verslo projektas turi aukštą potencialą būti įgyvendintas. Pristatant verslo projektą žodžiu demonstruojami efektyvios ir įtaigios komunikacijos gebėjimai, pristatymas tiksliai, aiškiai ir nuosekliai perteikia rašto darbe pristatytą verslo projektą, pristatymui naudojamos kūrybiškos priemonės, atsakymai į komisijos užduodamus klausimus yra taiklūs ir pagrįsti.</p> <p>9 (l. gerai) Demonstruojamos tvirtos teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse rengiant verslo projektą bei jo pristatymą raštu ir žodžiu. Rašto darbas ir jo sudėtinės dalys atitinka keliamus reikalavimus, darbas tiksliai paremtas verslo atvejo analize ir iškelta problema. Darbe tiksliai ir taikliai pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai, nurodytos elementų sąsajos, verslo projektas pristatytas išsamiai, aptariant visas reikalavimuose nurodytas temas, pristatomas verslo projektas novatoriškas, argumentai pateikti aiškiai ir nuosekliai, pagrįsti empiriniais duomenimis. Verslo projekto įgyvendinimo planas yra pagrįstas ir išsamiai pristatytas, verslo projektas turi aukštą potencialą būti įgyvendintas. Pristatant verslo projektą žodžiu demonstruojami efektyvios ir įtaigios komunikacijos gebėjimai, pristatymas tiksliai, aiškiai ir nuosekliai perteikia rašto darbe pristatytą verslo projektą, pristatymui naudojamos kūrybiškos priemonės, atsakymai į komisijos užduodamus klausimus yra taiklūs ir pagrįsti.</p>

			<p>8 (gerai) Demonstruojamos geresnės, nei vidutinės teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse rengiant verslo projektą bei jo pristatymą raštu ir žodžiu. Rašto darbas ir jo sudėtinės dalys atitinka keliamus reikalavimus, darbas tiksliai paremtas verslo atvejo analize ir iškelta problema. Darbe tiksliai ir taikliai pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai, nurodytos elementų sąsajos, verslo projektas pristatytas išsamiai, aptariant visas reikalavimuose nurodytas temas, pristatomas verslo projektas novatoriškas, argumentai pateikti aiškiai ir nuosekliai, pagrįsti empiriniais duomenimis. Verslo projekto įgyvendinimo planas yra pagrįstas ir išsamiai pristatytas, verslo projektas turi realų potencialą būti įgyvendintas. Pristatant verslo projektą žodžiu demonstruojami efektyvios komunikacijos gebėjimai, pristatymas tiksliai, aiškiai ir nuosekliai perteikia rašto darbe pristatytą verslo projektą, pristatymui naudojamos tinkamos priemonės, atsakymai į komisijos užduodamus klausimus yra taiklūs ir pagrįsti. Yra neesminių detalumo, nuoseklumo, argumentacijos ar efektyvios komunikacijos spragų.</p> <p>7 (vidutiniškai) Demonstruojamos vidutinės teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse rengiant verslo projektą bei jo pristatymą raštu ir žodžiu. Rašto darbas ir jo sudėtinės dalys atitinka keliamus reikalavimus, darbas tiksliai paremtas verslo atvejo analize ir iškelta problema. Darbe tiksliai ir taikliai pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai, nurodytos elementų sąsajos, verslo projektas pristatytas išsamiai, aptariant visas reikalavimuose nurodytas temas, argumentai pateikti aiškiai ir nuosekliai. Verslo projekto įgyvendinimo planas yra pagrįstas ir išsamiai pristatytas, verslo projektas turi realų potencialą būti įgyvendintas. Pristatant verslo projektą žodžiu demonstruojami efektyvios komunikacijos gebėjimai, pristatymas aiškiai perteikia rašto darbe pristatytą verslo projektą, pristatymui naudojamos tinkamos priemonės, atsakymai į komisijos užduodamus klausimus yra taiklūs ir pagrįsti. Pastebima struktūros, detalumo, nuoseklumo, argumentacijos ar efektyvios komunikacijos spragų.</p> <p>6 (patenkinamai) Demonstruojamos prastesnės, nei vidutinės teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse rengiant verslo projektą bei jo pristatymą raštu ir žodžiu. Rašto darbas ir jo sudėtinės dalys atitinka keliamus reikalavimus, darbas paremtas verslo atvejo</p>
--	--	--	---

			<p>analize ir iškelta problema. Darbe pritaikytos teorinės žinios bei įrankiai, nurodytos elementų sąsajos, verslo projektas pristatytas išsamiai, aptariant visas reikalavimuose nurodytas temas, pateikiant argumentus. Verslo projekto įgyvendinimo planas yra pristatytas. Verslo projekto pristatymas žodžiu aiškiai perteikia rašto darbe pristatytą verslo projektą, pristatymui naudojamos tinkamos priemonės, atsakoma į komisijos užduodamus klausimus. Pastebima struktūros, detalumo, nuoseklumo, argumentacijos ar efektyvios komunikacijos spragų, pateiktos ne visos rašto darbo dalys, verslo projekto pritaikymo/vystymo praktikoje potencialas yra nepagrįstas arba silpnas.</p> <p>5 (silpnai) Demonstruojamos minimalius reikalavimus atitinkančios teorinės žinios ir gebėjimai verslumo sampratos, verslo tipų, verslo modelio kūrimo ir vystymo, verslo proceso ir jo elementų, intelektinės nuosavybės ir apsaugos, žmogiškųjų išteklių, lyderystės, rinkodaros, finansų pritraukimo ir valdymo, verslo teisės srityse rengiant verslo projektą bei jo pristatymą raštu ir žodžiu. Rašto darbas ir jo sudėtinės dalys tik iš dalies tenkina keliamus reikalavimus, neatitinka nustatytos struktūros, pristatytos ne visos darbo dalys, darbas netiksliai paremtas verslo atvejo analize ir iškelta problema. Verslo projekto pristatymas žodžiu yra neišsamus. Pastebima struktūros, detalumo, nuoseklumo, argumentacijos ar efektyvios komunikacijos spragų, verslo projekto pritaikymo/vystymo praktikoje potencialas yra nepagrįstas arba silpnas.</p> <p>4; 3; 2; 1 – Verslo projektas neparengtas, nepristatytas raštu ir/arba žodžiu, arba netenkina minimalių reikalavimų.</p>
--	--	--	---

Autorius	Leidimo metai	Pavadinimas	Periodinio leidinio Nr. ar leidinio tomas	Leidimo vieta ir leidykla ar internetinė nuoroda
Privalomoji literatūra				
Ronald J. Ebert, Ricky W.Griffin	2020	<i>Business Essentials</i>	<i>Twelfth Edition</i>	Pearson Education Limited
Westhead, P. McElwee, G. Wright M.	2011	<i>Entrepreneurship: Perspectives and Cases. Privalomi skaitiniai: p. 45–109; 146-169; kitos ištraukos - rekomenduojamos</i>		FT Prentice Hall
Osterwalder, A. Pigneur, Y.	2013	<i>Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers Privalomi skaitiniai: p. 45–55; kitos ištraukos - rekomenduojamos</i>		John Wiley & Sons
Papildoma literatūra				

Kotler, P. Keller, K. L.	2016	<i>Marketing Management, 15th Ed.</i>		Prentice Hall
Kim, W. C. Mauborgne, R.	2015	<i>Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant</i>		Harvard Business Review Press
Brigham, E. F. Ehrhardt M. C.	2017	<i>Financial Management: Theory & Practice, 15th Ed.</i>		Cengage Learning
Chesbrough, H.	2006	<i>Open Business Models: How To Thrive In The New Innovation Landscape</i>		Harvard Business Review Press
Blank, S.	2013	<i>The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products that Win, 5th Ed.</i>		K & S Ranch
Stangej, O. Basco, R.	2017	<i>The Entrepreneurial Role of Families in Transitional Economies: The Case of Lithuania. In A. Sauka & A. Chepurenko (Eds.), Entrepreneurship in Transition Economies: Diversity, Trends, and Perspectives (pp. 345–365)</i>		Springer International Publishing
Kirlaitė, R. Marčinskas, A.	2008	<i>Vadybos metodai (antroji laida)</i>		Vilniaus universiteto leidykla