



NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
EIROPA INVESTĒ LAUKU APVIDOS
Eiropas Lauksaimniecības fonds
lauku attīstībai

„Mācību organizēšana un īstenošana Latvijas Lauku attīstības programmas 2014.-2020.gadam pasākuma „Zināšanu pārneses un informācijas pasākumi” apakšpasākuma „Profesionālās izglītības un prasmju apguves pasākumi” ietvaros”
(LAD Līguma nr. LAD080219/P8)

Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests

Mācību kurss: Kooperācija mājražošanā kopējās tirdzniecības attīstīšanai

PROGRAMMA
2019.gada 22., 30.maijs, 7.jūnijs un 27.-30.oktobris

Grupa Nr.4

Norises vieta	Laiks	Tematika	Teorija, h	Praktiskie darbi, h	Lektors
22.maijs					
Ozolnieki, Rīgas iela 34, Ozolnieku pagasts, LV-3004, LLKC 107.auditorija	09.00-10.10	Vai mums ir vajadzīgs zīmols?	1.5	0	Alise Avota
	10.10-10.25	<i>Kafijas pauze</i>			
	10.25-12.15	Stratēģijas un pozicionējuma izstrāde veiksmīgai produkta virzīšanai tirgū	2.5	0	Alise Avota
	12.15-13.15	<i>Pusdienas</i>			
	13.15-14.45	Zīmola Rezonanses modeļa apgūšana (stratēģiskas zīmola radīšanas un vadības principi)	2	0	Alise Avota
	14.45-15.00	<i>Kafijas pauze</i>			
	15.00-16.30	Savs zīmols vai kooperēšanās – plusi un mīnusi	2	0	Alise Avota
30.maijs					
Ozolnieki, Rīgas iela 34, Ozolnieku pagasts, LV-3004, LLKC 107.auditorija	09.00-10.30	Kooperatīvu biedru pienākumi un atbildība	2	0	Zinta Jansone
	10.30-10.45	<i>Kafijas pauze</i>			
	10.45-12.15	Kooperatīvu biedru saistības	2	0	Zinta Jansone
	12.15-13.15	<i>Pusdienas</i>			
	13.15-14.45	Sadarbības modeļi kopējā preču realizēšanā: tirdzniecības ķēdes izveidošanas nosacījumi	2	0	Norītis Noris Krūzītis
	14.45-15.00	<i>Kafijas pauze</i>			
	15.00-16.30	Kā varētu sadarboties ar konkrētu lielveikalu ķēdi	2	0	Norītis Noris Krūzītis

7.jūnijs					
Ozolnieki, Rīgas iela 34, Ozolnieku pagasts, LV-3004, LLKC 107.auditorija	09.00-10.30	Iedvesmas stunda - laiks, kurā mēs runājam par veiksmīga cilvēka portretu Ķermeņa valoda pārdošanā – kā saprast to, ko klients mums nepasaka Uzbāzīgs pretēji draudzīgs - kā saprast, lai neatbaida un nerada aizdomīgumu	2	0	Jānis Viegliņš
	10.30-10.45	<i>Kafijas pauze</i>			
	10.45-12.15	Sarunas ritms, temps un tonalitāte - praktiskais treniņš 30 sekunžu produktu prezentācija klientam. Klientu rīcības varbūtības un iespējamie rīcības moduļi. Skripti iebildumiem un argumentiem.	2	0	Jānis Viegliņš
	12.15-13.15	<i>Pusdienas</i>			
	13.15-14.45	Pārdošanas darba un aktivitāšu plānošana, rīkošana. Klientu pārliecināšanas tehnikas un kodēšana uz mērķi. Zvani, vizītes un e-pasti. To kvalitātes pamatkritēriji.	2	0	Jānis Viegliņš
	14.45-15.00	<i>Kafijas pauze</i>			
	15.00-16.30	Jaunu klientu piesaistes kanāli un metodes. Darba efektivitātes kritēriji jeb KPI, to sastādīšana, mērījumi, secinājumi. Efektīvu konkurentu apsteigšanas stratēģija. Kas tas ir un kā to paveikt.	2	0	Jānis Viegliņš
27.-30.oktobris					
Vācija		Praktiskās nodarbības – 2 dienu vizīte Vācijā par tēmām: 1.Mājražotāju kooperatīvu tirdzniecības modeļi; 2.Vietējās, reģionālās vai nacionālās nozīmes kooperatīvs	0	16	Aiga Smiltāne
KOPĀ:			40 h		