





KIC MĀCĪBU KALENDĀRS 2023.

KURSS	PASNIEDZĒJS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN	VAIRĀK INFO
PRODUKTĪVA PAKALPOJUMU VADĪŠANA 14. septembris – 15. decembris 7 dienas Vairāk info	Vladislavs Sorokins Miķelis Bendiks Linda Liepiņa Baiba Drēgere-Vaivode Laila Keisele Uldis Piekuss	<ul style="list-style-type: none"> • Produktīvas pakalpojuma kultūras pamatnosacījumi. • Problēmas definēšana (DEFINE). Uzlabojumu projektu pamatsoli. • Informācijas un datu vākšana pamatotu lēmumu pieņemšanai (MEASURE). • Datu analīze (ANALYSE). • Uzlabojumu īstenošana (IMPROVE). • Ieviesto uzlabojumu uzraudzība un kontrole (CONTROL). • Nepārtrauktu uzlabojumu kultūras veidošana un uzturēšana. Dalībnieku projektu prezentācijas. 	1990 EUR *Sadarbībā ar LETERA un ABSL pieejams ERAF līdzfinansējums	
Sarežģīto sarunu un konfliktu risināšana 15. septembris 9.00-17.00 Vairāk info	Lauma Žubule	<ul style="list-style-type: none"> • Kas ir konflikti un kāpēc tie rodas? • Veselīgie un neveselīgie konflikti. • Neveselīgo un nerisināto konfliktu sekas. • Tipiskākās reakcijas izaicinošās situācijās. • Izaicinošas sarunas konflikta laikā un kas notiek to laikā? • Konflikta risināšanas stratēģijas. • Sagatavošanās izaicinošai sarunai. • Konfliktu risināšanas soļi un praktiski rīki. 	275 EUR (piesakoties līdz 15.08., -10%)	
Laika plānošanas pamati: Sistēma. Prioritizācija. Motivācija. 15. septembris 9.00-17.00 Vairāk info	Reinis Druvietis	<ul style="list-style-type: none"> • Laika pārvaldība atbilstoši savām izvēlēm un iespējām. • Darba vides organizēšana, laika plānošana. • Prioritizācija. • Motivācija. • Laika pārvaldība atbilstoši savām izvēlēm un iespējām, praktiskais darbs, diskusijas, atgriezeniskā saite. 	275 EUR (piesakoties līdz 15.08., -10%)	
Uzņēmuma digitālā transformācija. Spēles noteikumi un ceļa karte 22. un 29. septembris 9.00 – 17.00 Vairāk info	Ainārs Bemberis	<ul style="list-style-type: none"> • Kas ir digitalizācija un digitālā transformācija? Digitalizācijas iespējas un izaicinājumi, nepieciešamība. • Biežāk lietotie digitalizācijas termini. • Kāpēc uzņēmumiem ir jāmainās? Ilgtspēja un kā tās prasības izmantot biznesa labā. Nākotnes jautājumi. • Domāšanas maiņa – digitālā transformācija nav IT projekts, bet biznesa pārmaiņas. Digitālās transformācijas projekta pozicionējums. Piemēri. • Pārmaiņu vadība uzņēmumā digitālās transformācijas ietvarā: cilvēki, procesi, sistēmas. • Ar ko sākt un kas ir nepieciešams "digitālās ceļa kartes" sastādīšanai? Kādas kritiskās komponentes ir nepieciešamas uzņēmuma digitālajam uzrāvienam? • Praktiskais darbs: uzņēmuma digitālā brieduma novērtēšana, digitālās transformācijas ceļa kartes izveide. • Augstākā līmeņa vadītāja loma un atbildība uzņēmuma transformācijā. Cīņu lomu nozīme un nepieciešamība. • Digitālā drošība kā stabilitātes un ilgtspējas pamats. 	599 EUR (piesakoties līdz 22.08., -10%)	
Projektu vadīšanas pamati 28. un 29. septembris 9.00-17.00 Vairāk info	Pēteris Rimšs	<ul style="list-style-type: none"> • Ievads projektu vadībā. • Projekta uzsākšana. • Plānošanas procesi. • Projekta slēgšana un veikuma analīze. • Projekta vadītāja sociālās kompetences. 	499 EUR (piesakoties līdz 28.08., -10%)	
Vadītājs un vadītprasme Pamati darbā ar sevi un citiem 4. un 5. oktobris 9.00-17.00 Vairāk info	Sandra Liepa	<ul style="list-style-type: none"> • Programma paredzēta vadītājiem ar neilgu vadības pieredzi, vadītājiem, kas par tādiem kļuvuši, pierādot sevi kā izcilus speciālistus un vadītājiem, kas nesen nodibinājuši savu uzņēmumu. • Izaicinājumi vadītāja lomā. • Vadītāja prasmes veidot un vadīt attiecības ar darbinieku. • Motivācija un motivēšanas iespējas. • Darba snieguma pārraudzība un uzlabošanas iespējas. 	499 EUR (piesakoties līdz 04.09., -10%)	

KURSS	PASNIEDZĒJS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN
<p>Iespēja sagatavoties starptautiskai IPMA sertifikācijai</p> <p>Projektu vadīšanas meistarklase</p> <p>10., 11., 12., 17. un 18. oktobris 9.00-17.00</p> <p>Vairāk info</p>	Ivars Ruņģis	<ul style="list-style-type: none"> IPMA sertifikācijas process un sagatavošanās tam. IPMA kompetenču vadlīniju 4.0 versijas struktūra un jomas. Projekta izvēle projekta ziņojuma sastādīšanai. Konteksts un projekta vide (perspektīva). Stratēģija. Pārvaldība, struktūras un procesi. Atbilstība, standarti un regulācijas. Neformālā vara un interese. Kultūra un vērtības. Projektu vadītāja persnoskās un sociālās kompetences. Riski un iespējas. Iesaistītās puses. Izmaiņas un transformācija. Sertifikācijas eksāmens mini versijā. Projekta darbnīca – praktiska projekta realizācija. 	<p>1380 EUR *Pieejams ERAF līdzfinansējums</p> 
<p>PRAKTISKĀ DIGITĀLĀ TRANSFORMĀCIJA</p> <p>13. oktobris – 13. decembris 6,5 dienas* Rīgā</p> <p>*Mācības plānotas pamatā klātienē, 0.5 dienas būs online.</p> <p>Vairāk info</p>	Miķelis Bendiks, Tatjana Hrističa, Pēteris Rimšs	<ul style="list-style-type: none"> Projekta vadīšanas kultūra, cilvēkresursi un uzsākšana. Vērtību pievienojoša digitālā attīstība un transformācija. Populāri tehnoloģiju instrumenti – rīku pārskats. Digitālā attīstība un transformācija kā mērķtiecīga pārmaiņu vadība I Projekta plānošana, izmaiņas un noslēgums. Piegādātāju izvēle un vadība. Digitālā attīstība un transformācija kā mērķtiecīga pārmaiņu vadība II 	<p>2300* EUR *Būs pieejams ERAF līdzfinansējums</p> 
<p>Darījumu sarunas Iebildumu vadīšana un argumentācijas māksla</p> <p>18. un 19. oktobris 9.00-17.00</p> <p>Vairāk info</p>	Agris Grava	<ul style="list-style-type: none"> Profesionāla saskarsme sarunu procesā, raksturīgākās kļūdas un paredzamās grūtības. Darījumu partneru mērķi un uzdevumi sarunas procesa etapos. Attiecību veidošanas un uzturēšanas process. Iebildumu būtība un veidi, to rašanās cēloņi. Iebildumu pārvarēšanas 5 soļu metode. Darījumu partneru iebildumu pārvarēšanas „humora šovs”. Darījumu sarunas partnera pozīcijas un argumentu mērķu un motīvu izzināšana. Argumenta struktūra un tās informatīvā „piepildīšana”. Argumentu klasifikācija un to pielietošanas taktikas. Spekulatīvās argumentācijas taktikas un to ietekmes atpazīšana. „Negatīvas” un darījuma partnerim nevēlamas informācijas pasniegšana, saglabājot esošās attiecības. Spekulatīvo argumentu iedarbības mazināšana un novēršana. 	<p>499 EUR (piesakoties līdz 18.09., -10%)</p> 
<p>Darba izpildes vadīšana un attīstība ikdienā</p> <p>20. oktobris 9.00-17.00</p> <p>Vairāk info</p>	Sandra Lāce	<p>Darba izpildes (snieguma) attīstības vadīšana:</p> <ul style="list-style-type: none"> Darba izpildes (snieguma) attīstības būtība un jēga. Sagaidāmais rezultāts, ja darbinieki piedzīvo labu darba izpildes (snieguma) vadīšanu. <p>Darba izpildes (snieguma) attīstības sarunas kā laba vadīšanas prakse:</p> <ul style="list-style-type: none"> Prasme novērot un analizēt darbinieka sniegumu un darba rezultātus atbilstoši viņu pieredzei un kompetencei. Snieguma attīstības sarunas struktūra. Uz sasniegumiem orientēta, godīga un precīza atgriezeniskā saite. Iespējamās grūtības attīstības sarunās. Kompetenču pilnveides un nākotnes attīstības plānošana, prasme runāt par to. <p>Vadītāja personība un nepieciešamās kompetences labai darbinieku snieguma vadīšanas praksei.</p>	<p>275 EUR (piesakoties līdz 20.09., -10%)</p> 

KURSS	PASNIEDZĒJS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN
<p>PRODUKTĪVA RAŽOŠANAS VADĪŠANA</p> <p>26. oktobris – 17. janvāris 10 dienas*</p> <p>Rīgā</p> <p>*Mācības plānotas pamatā klātienē, 1.5 dienas būs online.</p> <p>Vairāk info</p>	<p>Agris Lapiņš, Māris Strazds, Ruslans Sosinovičs, Georgijs Buklovskis, Sandra Liepa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Darbības plānošana un lēmumu pieņemšana ražošanas uzņēmumā. • LEAN instrumenti produktivitātes uzlabošanai • Ražošanas plānošana un vadīšana. • TOC pieeja gudrai ražošanas vadīšanai. • LEAN ieviešana un nepārtrauktās uzlabošanas process. Izmaiņu vadīšana. • Praktiskā darbnīca LEAN uzņēmumā (1/2 diena). • Darbinieku vadīšana nepārtrauktās uzlabošanas procesā. • Dalībnieku pieredzes apmaiņa, pārmaiņu projektu prezentācijas (1/2 diena). <p>Iekļautas 2 individuālās konsultācijas stundas.</p>	<p>2590* EUR</p> <p>*Sadarbībā ar LTRK pieejams ERAF līdzfinansējums</p> 
<p>LEAN un vadītprasmes efektīvam maiņas vadītājam</p> <p>25., 26. oktobris, 2., 3. novembris Rīgā 9.00 – 17.00</p> <p>Vairāk info</p>	<p>Linda Liepiņa, Inga Ozola</p>	<p>Maiņas vadītāja vadīšanas pamatprasmes (2 dienas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vadītāju pienākumi un atbildība. • Mērķi un uzdevumi, prioritāšu noteikšana. • Darbinieku motivācija un iesaiste. • Efektīva komunikācija ar darbinieku. • Atgriezeniskā saite un novērtējums. • Konflikta risināšanas taktikas. • Pārmaiņu vadības pamati. <p>LEAN pamati maiņu vadītājiem (2 dienas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • LEAN ievads un domāšana. • Sniegumu vadības sistēma – mērķi un sekošana līdz to izpildei. ASAICHI. • Problēmu risināšana, atrodot patieso cēloni (PDCA, Zivs asaka, 5 kāpēc?, kontrollapas). • Zudumi pēc LEAN un to identificēšana. • 6S ieviešana un uzturēšana. Vizualizācija. • Standartizēts darbs (OPL, SOP, Target Condition). • PokaYoke – kļūdu nepieļaušana. • Kaizen soli pa solim. • LEAN kā kultūra. 	<p>1150* EUR</p> <p>*Pieejams ERAF līdzfinansējums</p> 
<p>Train the trainer Iekšējo mācību programmu veidošana un vadīšana</p> <p>2. un 9. novembris 9.00-17.00</p> <p>Vairāk info</p>	<p>Sandra Pallo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kā mācās pieaugušais. • Laba iekšējā trenera kompetences. • Mācību plānošana un nodarbību sagatavošana. • Mācību metodes un pieejas: • Mācību prezentācija: • Mācību izvērtēšana 	<p>499 EUR (piesakoties līdz 2.10., -10%)</p> 
<p>Lean un vadītprasmes efektīvam maiņas vadītājam</p> <p>8., 9. un 22., 23. novembris 9.00 – 17.00 LIEPĀJĀ</p> <p>Vairāk info</p>	<p>Linda Liepiņa, Inga Ozola</p>	<p>Maiņas vadītāja vadīšanas pamatprasmes (2 dienas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vadītāju pienākumi un atbildība. • Mērķi un uzdevumi, prioritāšu noteikšana. • Darbinieku motivācija un iesaiste. • Efektīva komunikācija ar darbinieku. • Atgriezeniskā saite un novērtējums. • Konflikta risināšanas taktikas. • Pārmaiņu vadības pamati. <p>LEAN pamati maiņu vadītājiem (2 dienas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • LEAN ievads un domāšana. • Sniegumu vadības sistēma – mērķi un sekošana līdz to izpildei. ASAICHI. • Problēmu risināšana, atrodot patieso cēloni (PDCA, Zivs asaka, 5 kāpēc?, kontrollapas). • Zudumi pēc LEAN un to identificēšana. • 6S ieviešana un uzturēšana. Vizualizācija. • Standartizēts darbs (OPL, SOP, Target Condition). • PokaYoke – kļūdu nepieļaušana. • Kaizen soli pa solim. • LEAN kā kultūra. 	<p>1150* EUR</p> <p>*Pieejams ERAF līdzfinansējums</p> 

KURSS	PASNIEDZĒJS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN
<p>Komunikācijas pamati Klientu pieredze. Saskarsme. Emocijas 15. novembris 9.00 – 17.00</p> <p>Vairāk info</p>	<p>Baiba Drēgere-Vaivode</p>	<p>Labas klientu pieredzes elementi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ko sevī ietver klientu pieredze? No komunikācijas līdz procesu ātrumam. 8 principi labas klientu pieredzes nodrošināšanai. Un kā tos ieviest ikdienā? Ierobežojošās pārlicības darbā ar klientiem. No "visi klienti ir dusmīgi" līdz "es neesmu radīts pārdošanai". <p>Veiksmīgas un patīkamas komunikācijas veidošana:</p> <ul style="list-style-type: none"> Strukturēta komunikācija. Skaidra, uz rezultātu orientēta, mērķtiecīgi vadīta. Verbālā un neverbālā komunikācija saskarsmē ar klientu. Kā mūs uztver un kā to varam mainīt? Klausīšanās līmeņi, aktīvas klausīšanās principi. Kā tos izmantot sarunās, lai sasniegtu vēlamu rezultātu? Atvērtu un slēgtu jautājumu uzdošana. Kā izzināt klienta situāciju un nonākt līdz kopīgam risinājumam? Balss tonis sarunās ar klientiem. Pozitīvas valodas lietošana. Empātijas un emocionālās inteliģences nozīme komunikācijā. Biežākās kļūdas komunikācijas procesā. 	<p>275 EUR (piesakoties līdz 15.10., -10%)</p> 
<p>Laika plānošanas pamati: Sistēma. Prioritizācija. Motivācija. 24. novembris</p> <p>Vairāk info</p> <p>9.00-17.00</p>	<p>Reinis Druvietis</p>	<ul style="list-style-type: none"> Laika pārvaldība atbilstoši savām izvēlēm un iespējām. Darba vides organizēšana, laika plānošana. Prioritizācija. Motivācija. Laika pārvaldība atbilstoši savām izvēlēm un iespējām, praktiskais darbs, diskusijas, atgriezeniskā saite. 	<p>275 EUR (piesakoties līdz 24.10., -10%)</p> 
<p>Noliktavas procesi un to optimizācija 14. un 15. decembris 9.00-17.00</p> <p>Vairāk info</p>	<p>Inga Ozola</p>	<ul style="list-style-type: none"> Ievads par piegādes ķēdi. Noliktavas darbības izcilības kritēriji. Procesu organizācija noliktavas darbā. LEAN metodes noliktavas procesu organizācijā un optimizācijā. Ievads noliktavas vadības sistēmā (WMS – Warehouse Management system) un tās pamatfunkcijās. Noliktavas tehnika un iekārtas. Darba aizsardzība noliktavā. Noliktavas personāls. Darbinieku iesaiste. Inovācijas piegādes ķēdē un noliktavu darbībā. 	<p>499 EUR (piesakoties līdz 14.11., -10%)</p> 
<p>BIZNESA KLASE Pavasari *Mācības plānotas pamatā klātienē, 3 dienas būs online (sadalītas).</p> <p>Vairāk info</p>	<p>Aldis Cimoška, Ina Balamovska, Agris Grava, Sandra Liepa, Andra Šulce, Linda Liepiņa, Māris Millers, Mareks Dombrovskis, Jana Strogonova, Zanda Šmate</p>	<ul style="list-style-type: none"> Uzņēmuma vadīšanas bloka moduļi: Organizācija kā sistēma. Finanšu un grāmatvedība vadītājiem. Uzņēmuma darbības analīze un stratēģija. Sarunu vadīšanas stratēģija un taktikas. Procesi kā uzņēmumu vadīšanas instruments. Pārmaiņu vadīšana. Sevis attīstības bloka moduļi: Vadītājs kā līderis. Personības resursi un to izmantošana vadītāja darbā. Pārlicinošas prezentācijas prasmes. Darbinieku vadīšanas bloka moduļi: Vadītāja loma un vadīšanas tehnoloģijas. Mūsdienīga darbinieku vadīšana. Darba izpildes vadīšana un darbinieku attīstība. Komandas veidošana un vadīšana. 	<p>4590* EUR *Sadarbībā ar LTRK pieejams ERAF līdzfinansējums</p> 
<p>BIZNESA MEISTARKLASE Pavasari 20 dienas</p> <p>Vairāk info</p>	<p>Agris Grava, Ina Balamovska, Baiba Zūzena, Sandra Lāce, Ivars Austers, Ervins Butkevičs, Raimonds Lieksnis, Tatjana Volkova, Kaspars Vendelis, vieslektori</p>	<ul style="list-style-type: none"> Uzņēmuma vadīšanas bloka moduļi: Finanšu vadība uzņēmuma vērtības palielināšanai. Ekonomika, tehnoloģijas, bizness. Stratēģija no plāna līdz realizācijai. Inovāciju vadība. Praktiskais mārketingš. Sevis attīstības bloka moduļi: Publiskā komunikācija un mediju treniņš. Personības attīstība. Domāšanas ilūzijas un ekonomiskā uzvedība. Veselība. Darbinieku vadīšanas bloka moduļi: Izaicinājumi personāla vadībā. Grūto saskarsmes situāciju risināšana. Līderis, kuram seko. Efektīva komandas veidošana un vadīšana. 	<p>5490 EUR</p> 