





KURSS	TRENERIS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN	VAIRĀK INFO
<p><b>Kā vadīt uzņēmumu, kas pelna: stratēģija, efektivitāte un TOC metode</b></p> <p>3. un 4. jūnijā</p> <p>9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p><b>Georgijs Buklovskis</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kā panākt, lai visa organizācija strādā vienā virzienā.</b></li> <li>• <b>TOC un Lean praksē.</b> Kā pārvērst šīs pieejas par vadības instrumentiem, kas palīdz atbrīvot plūsmu un paaugstināt caurlaidību.</li> <li>• Throughput Accounting (TA) – kā noteikt, kuri lēmumi palielina uzņēmuma rezultātu, nevis tikai aktivitāti.</li> <li>• Kā izveidot KPI sistēmu, kas atbalsta mērķi un peļņu.</li> <li>• Logical Thinking Process – strukturēta metode ātrai problēmu sakņu atklāšanai un lēmumu kvalitātes uzlabošanai.</li> <li>• Kā veidot sistēmu, kas ļauj deleģēt bez baiļu sajūtas un saglabāt kontroli bez mikro vadības.</li> <li>• <b>Motivācija, kas strādā – nevis grauj.</b></li> </ul>	<p><b>599 EUR</b> (piesakoties līdz 03.05., – 10%)</p>	
<p><b>DDMRP – metodes ražošanas un iepirkumu sabalansēšanai</b></p> <p>9. jūnijā</p> <p>9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p><b>Dāvis Šnikvalds</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Loma un savietojamība ar citām ražošanas metodēm – <b>LEAN, TOC, SIX SIGMA</b></li> <li>• Piegādes ķēdes un ražošanas plūsmas principi – “<b>Think flow</b>”, “<b>Bullwhip</b>” jeb “<b>pātagas</b>” efekts</li> <li>• Krājumu līmeņi</li> <li>• Izejmateriālu piegāžu laiki</li> <li>• Ražošanas ilgums un sarežģītība</li> <li>• Svarīgo datu apstrāde un lēmumu pieņemšanas process</li> <li>• Iepirkumu un ražošanas plānošanas procesa pielāgošana mainīgam tirgus pieprasījumam</li> <li>• Krājumu līmeņu <b>stratēģiskā pozicionēšana</b></li> <li>• Kā “sadzīvot” ar dažādiem izejmateriālu piegāžu termiņiem un kā tie <b>ietekmē krājumu līmeņus un to stratēģisko pozicionēšanu</b></li> </ul>	<p><b>275 EUR</b> (piesakoties līdz 09.05., – 10%)</p>	
<p><b>KONFLIKTU VADĪBA</b></p> <p><b>Ceļš cauri sarežģītām sarunām</b></p> <p>10. jūnijā</p> <p>9.00 – 16.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p><b>Lauma Žubule</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sarežģītu sarunu un konfliktu būtība un cēloņi.</li> <li>• Konfliktu veidi un to sekas. Konflikta risināšanas stratēģijas.</li> <li>• Sagatavošanās sarežģītai sarunai un konfliktsituācijas risināšanai.</li> <li>• Sarežģītas sarunas un konfliktu vadīšana.</li> <li>• Efektīvas tehnikas un pieejas, kas pielāgotas specifiskām situācijām.</li> </ul>	<p><b>275 EUR</b> (piesakoties līdz 10.05., –10%)</p>	
<p><b>MĀKSLĪGAIS INTELEKTS PRAKSĒ</b></p> <p><b>Kā ar to domāt, strādāt, asistēt darbā</b></p> <p>11. jūnijā</p> <p>9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p><b>Leonards Budņiks</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vai AI tiešām visu zina, saprot un prot?</b></li> <li>• <b>Kā saglabāt kontroli pār darbu, izmantojot AI?</b></li> <li>• <b>Kurus uzdevumus ir vērts uzticēt AI, un kurus nav?</b></li> <li>• <b>Kā neapmaldīties MI rīku daudzumā un fokusēties uz būtisko?</b></li> <li>• <b>Kā attīstīt savu darba stilu sadarbībā ar AI?</b></li> </ul>	<p><b>275 EUR</b> (piesakoties līdz 11.05., –10%)</p>	

KURSS	TRENERIS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN VAIRĀK INFO
<p><b>“PRODUCT OWNERSHIP” - produkti un pakalpojumi, ko klienti mīl</b></p> <p>8. un 9. septembrī</p> <p>9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Jānis Lāma</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Lean-Agile</b> vērtības un principi</li> <li>• <b>Produkta vadītāja loma un atbildība</b></li> <li>• Klientu mērķa grupas &amp; lojalitātes piramīda &amp; biznesa modeļa kanva</li> <li>• <b>Produkta/pakalpojuma vīzija, stratēģija &amp; veiksmes kritēriji</b></li> <li>• “Impact mapping” &amp; “story mapping” &amp; kompromisu matrica</li> <li>• <b>MVP</b> (Minimāli dzīvotspējīgais produkts) un <b>MLP</b> (Minimāli mīļtais produkts) pieeja, hipotēžu un ideju testēšana</li> <li>• <b>No biznesa stratēģijas, produkta vīzijas līdz produkta mērķiem un ikdienas darbam</b></li> <li>• <b>Produktu prasību pārvaldība</b>, specificēšana, testi un hipotēzes, un veiksmes kritēriju noteikšana</li> <li>• <b>Nepārtraukta mācīšanās</b> un pastāvīgas uzlabošanas process</li> <li>• <b>Komandu un organizācijas struktūras</b> starp-komandu sadarbībai.</li> </ul>	<p><b>499 EUR</b> (piesakoties līdz 08.08., – 10%)</p> 
<p><b>LEAN un vadītprasmes efektīvam maiņas vadītājam</b></p> <p>10., 11., 24. un 25. septembrī</p> <p>9.00 – 17.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Linda Liepiņa, Inga Ozola</p>	<p><b>Mainas vadītāja vadīšanas pamatprasmes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vadītāju pienākumi un atbildība</li> <li>• Darbinieku motivācija un iesaiste</li> <li>• Efektīva komunikācija ar darbinieku</li> <li>• Konfliktu risināšanas taktikas</li> <li>• Pārmaiņu vadības pamati</li> </ul> <p><b>LEAN pamati maiņu vadītājiem</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sniegumu vadības sistēma – mērķi un sekošana līdz to izpildei. ASAICHI</li> <li>• Problēmu risināšana, atrodot patieso cēloni (PDCA, Zivs asaka, 5 kāpēc?, kontrolapas)</li> <li>• 6S ieviešana un uzturēšana. Vizualizācija</li> <li>• Standartizēts darbs (OPL, SOP, Target Condition)</li> <li>• PokaYoke – kļūdu nepieļaušana. Kaizen soli pa solim. LEAN kā kultūra.</li> </ul>	<p><b>1150 EUR</b> *ES līdz-finansējums</p> 
<p><b>Projektu vadīšanas pamati</b></p> <p>15. un 16. septembrī</p> <p>9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Pēteris Rimšs</p>	<p><b>Ievads projektu vadībā:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projektu vadīšanas vide un kultūra organizācijā</li> <li>• Projekta definēšana, dzīves cikls, etapi un procesi</li> </ul> <p><b>Projekta uzsākšana:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mērķa definēšana un rezultātu izvērtēšanas kritēriji</li> </ul> <p><b>Plānošanas procesi:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projekta apjoms, laiks un izmaksas</li> <li>• Projekta plāna izstrāde un grafika sastādīšana</li> <li>• Risku izvērtēšana un vadība</li> </ul> <p><b>Projekta slēgšana un veikuma analīze:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projekta noslēguma aktivitātes</li> <li>• Projekta vadītāja sociālās kompetences:</li> <li>• Projekta vadītāja profils</li> </ul>	<p><b>499 EUR</b> (piesakoties līdz 15.08., – 10%)</p> 
<p>Vadītāju programma</p> <p><b>Ražošanas Vadīšana: 2. līmenis Eksperta līmenis</b></p> <p>10 dienas</p> <p>16. septembris - 20. janvāris</p> <p>9.00 – 17.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Ruslans Sosinovičs, Raina Dūrēja, Gatis Ulinskis, Baiba Drēgere-Vaivode</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmuma kā <b>sistēmas efektivitāte</b></li> <li>• Procesu un tajā ietilpstošo <b>elementu sakārtošana</b></li> <li>• Iecirkņa/nodaļas resursu <b>efektīva vadīšana</b></li> <li>• Procesu <b>snieguma vadība</b></li> <li>• <b>Laika plānošana, prioritāšu vadīšana, deleģēšana</b></li> <li>• <b>Personīgā produktivitāte</b> un sarežģīto situāciju vadība, izmantojot <b>Structogram</b></li> <li>• Vizuālā <b>komandas kartēšana</b>  Kā atrast pieeju <b>personībām un vadīt rīcību</b></li> <li>• <b>Līderība un kultūras veidošana</b></li> <li>• Līderības <b>stratēģijas pārmaiņu vadībā</b></li> <li>• Dalībnieku uzlabojumu prezentācijas un pieredzes apmaiņa</li> </ul>	<p><b>3200 EUR</b> *Pieejams ES līdz-finansējums</p> 

KURSS	TRENERIS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN	VAIRĀK INFO
<p><b>Efektīva komandas vadīšana</b></p> <p>17. septembrī 9.00 – 16.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Lauma Žubule</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kas veido <b>augsta snieguma komandu</b> un kā to sasniegt?</li> <li>• Vadītāja loma un rīcība <b>komandas attīstības procesos</b></li> <li>• <b>Tipiskākie komandu izaicinājumi un efektīvi veidi</b>, kā tos pārvarēt</li> <li>• <b>Psiholoģiskās drošības un uzticēšanās nozīme</b> komandas darbā</li> <li>• <b>Praktiski rīki un metodes</b>, lai kļūtu par efektīvāku un iedvesmojošāku vadītāju komandai</li> </ul>	<p><b>275 EUR</b> (piesakoties līdz 17.08., – 10%)</p>	
<p>Vadītāju programma</p> <p><b>PRODUKTĪVA RAŽOŠANAS VADĪŠANA (42. grupa) Liepājā</b></p> <p>10 dienas <b>22. septembris – 17.februāris</b></p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Agris Lapiņš, Aldis Cimoška Georgijs Buklovskis Sandra Liepa Inga Ozola</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Labākais, kas Latvijā pieejams <b>ražošanas efektivitātes jomā</b>. 10 dienu sistemātiska mācību programma ražošanas uzņēmumu dažāda līmeņa vadītājiem.</li> <li>• Darbības plānošana un lēmumu pieņemšana ražošanas uzņēmumā.</li> <li>• <b>LEAN instrumenti</b> produktivitātes uzlabošanai</li> <li>• Ražošanas plānošana un vadīšana.</li> <li>• <b>TOC pieeja</b> gudrai ražošanas vadīšanai.</li> <li>• LEAN ieviešana un nepārtrauktās uzlabošanas process. Izmaiņu vadīšana.</li> <li>• Praktiskā darbnīca LEAN uzņēmumā (1/2 diena).</li> <li>• Darbinieku vadīšana nepārtrauktās uzlabošanas procesā.</li> <li>• Dalībnieku pieredzes apmaiņa, pārmaiņu projektu prezentācijas (1/2 diena).</li> </ul>	<p><b>2590 EUR</b> *Pieejams ES līdzfinansējums</p>	
<p>Vadītāju programma</p> <p><b>BIZNESA KLASE   vadītāju attīstības programma (80.grupa)</b></p> <p>20 dienas <b>no 24. septembra</b></p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Aldis Cimoška, Ina Balamovska, Agris Grava, Sandra Liepa, Andra Šulce, Linda Liepiņa, Raina Dūrēja, Mareks Dombrovskis, Jana Strogonova, Zanda Šmate</p>	<p><b>Atzītākā biznesa pamatu programma</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Akreditētas 20 dienu mācības, ko augstu novērtējuši vairāk kā 1500 vadītāji</li> <li>• <b>Uzņēmuma vadīšana</b>   Organizācija kā sistēma Finanšu un grāmatvedība vadītājiem. Uzņēmuma darbības analīze un stratēģija. Sarunu vadīšanas stratēģija un taktikas. Procesi kā uzņēmumu vadīšanas instrumenti. Pārmaiņu vadīšana</li> <li>• <b>Darbinieku vadīšana</b>   Vadītāja loma un vadīšanas tehnoloģijas. Mūsdienīga darbinieku vadīšana. Darba izpildes vadīšana un darbinieku attīstība. Komandas veidošana un vadīšana.</li> <li>• <b>Sevis attīstība</b>   Vadītājs kā līderis. Personības resursi un to izmantošana vadītāja darbā. Pārliecinošas prezentācijas prasmes.</li> </ul>	<p><b>4590 EUR</b> *Pieejams ES līdzfinansējums</p>	
<p><b>EFEKTĪVA STRUKTŪRVIENĪBAS VADĪŠANA</b></p> <p>28., 29. septembrī, 8., 9. oktobrī 4 dienas 9.00 – 17.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Aldis Cimoška Baiba Drēgere-Vaivode</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Efektīvas organizācijas <b>pamatprincipi</b></li> <li>• <b>Vadības dažādie līmeņi</b> un kā pāriet nākamajā līmenī</li> <li>• Stratēģiskās vadīšanas process - <b>Vadītāja ceļa kartes izveide</b></li> <li>• Prioritizēšana</li> <li>• Produktivitāte un metodes. <b>Kur pazūd komandas laiks un resursi?</b></li> <li>• <b>Plānošana un digitālie rīki</b></li> <li>• <b>Personīgā efektivitāte tips &amp; tricks</b></li> <li>• 8 lēmumu zudumi</li> <li>• <b>Pārmaiņu plānošana</b> un realizācija, cilvēku uzvedība pārmaiņās un kā pārvarēt pretestību</li> <li>• Problēmu risināšanas metodes</li> <li>• Praktiskā <b>supulču plānošana</b></li> </ul>	<p><b>1150 EUR</b> *Pieejams ES līdzfinansējums</p>	

KURSS	TRENERIS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN	VAIRĀK INFO
<p><b>Projektu vadīšanas meistarklase (IPMA)</b></p> <p>30. septembrī un 1. oktobrī 6., 7., 8. oktobrī 5 dienas 9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Ivars Ruņģis</p>	<p>IPMA Sertifikācijas process un sagatavošanās tam.*</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sertifikācijas līmeņi un nepieciešamie kritēriji.</li> <li>Konteksts un projekta vide (perspektīva).</li> <li>Praktiskās kompetences.</li> <li>Projekta dizains un definēšana.</li> <li>Iegūto zināšanu un prasmju nostiprināšana.</li> <li>Sertifikācijas rakstiskais eksāmens mini versijā.</li> <li>Projekta darbnīca.</li> </ul>	<p>1380 EUR Pieejams ES līdzfinansējums</p>	
<p><b>KAIZEN</b></p> <p><b>Nepārtraukto uzlabojumu kultūra un darbinieku iesaiste radīšana</b></p> <p>30. septembrī 9.00 – 16.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Kārlis Kinderevičs</p>	<p>Kultūras lomas izpratne</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kaizen kultūras nozīme uzņēmuma ilgtermiņa panākumos</li> <li>Darbinieku iesaiste kā galvenais virzītājspēks</li> </ul> <p><b>Vadības loma Kaizen uzlabojumu ieviešanā</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Līderu uzdevumi komunikācijas un mācīšanās veicināšanā</li> <li>Iesaistoša vadības stila veidošana</li> </ul> <p><b>Darbinieku iesaistes stratēģijas un rīki</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Praktiskie rīki: Kaizen sesijas, akcijas un 5S attīstīšana</li> </ul> <p><b>Izaicinājumi un to pārvarēšana organizācijas pārmaiņu procesā</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Iespējamie šķēršļi kultūras maiņai un efektīvi risinājumi</li> <li>Darbinieku prettestības pārvarēšana</li> <li><b>Uzlabojumu noturēšana ilgtermiņā</b></li> <li>Datu analīzes un veikspējas uzraudzības loma</li> </ul>	<p>275 EUR (piesakoties līdz 30.08., – 10%)</p>	
<p><b>NO STRATĒGIJAS LĪDZ REZULTĀTAM: KPI un OKR praksē</b></p> <p>13. un 14. oktobrī 2 dienas 9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Jānis Lāma</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Adaptīvā mērķu plānošana, atsekošana un pielāgošana</b></li> <li><b>Organizācija, kas pastāvīgi mācās - mērķu novērtēšana, mācīšanās un nepārtraukta sistēmas un pieejas uzlabošana</b></li> <li><b>Mērķu sasaiste dažādos organizācijas līmeņos</b> — no korporatīvās stratēģijas līdz komandu un individuālajiem mērķiem</li> <li>Mērķu prioritizēšana un stratēģisko iniciatīvu portfeļa pārvaldība</li> <li><b>Organizācijas un vadītāju kultūra, uzvedība un domāšana veiksmīgai OKR/KPI pieejas ieviešanai</b></li> <li>Praktiski ieteikumi efektīvākai OKR/KPI ieviešanai, uzturēšanai un attīstīšanai</li> <li><b>OKR/KPI digitālie rīki un mākslīgā intelekta pielietošana</b></li> </ul>	<p>499 EUR (piesakoties līdz 13.09., – 10%)</p>	
<p><b>DIGITĀLĀ MĀRKETINGA UN PĀRDOŠANAS VADĪŠANA</b></p> <p>13 dienas 15. oktobris - 29. aprīlis 9.00 – 17.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Aigars Gērmanis, Agris Magons, Agris Grava, Gatis Ulinskis, Sniedzīte Vilmane, Liene Freija Lund, Lauma Žubule, Ieva Jonsone Henric Johansson</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Unikāla 13 dienu <b>programma pārdošanas vadītājiem</b>, kuri grib sasniegt rezultātus</li> <li>No pārdošanas stratēģijas un uzņēmējdarbības stratēģijai līdz sevis un darbinieku vadīšanai</li> </ul> <p><b>Moduļi</b>   Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi, pārdošanas process B2B, klientu attiecību vadības instrumenti, starptautiskā pārdošana, E-komercija, pārdošanas plānošana un operatīvā vadība, integrācija, attīstība, rezultatīva komunikācija, personisko un profesionālo attiecību veidošana, EQ pārdošanas un mārketinga vadīšanā, pārmaiņu ieviešana, Kā vadīt savu vadītāju (angļu valodā)</p>	<p>3390 EUR *Pieejams ES līdzfinansējums</p>	

KURSS	TRENERIS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN	VAIRĀK INFO
<p><b>LEAN rīki un metodes uzņēmuma efektivitātes paaugstināšanai</b></p> <p><b>15. oktobrī</b> 9.00 – 17.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	Inga Ozola	<p><b>Kas ir LEAN! Kāpēc LEAN?</b> <b>LEAN pamatmetodes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vizualizācija un kārtība darba vietā – 6S</li> <li>• LEAN dokumenti – OPL, TC, SOP</li> <li>• Zudumi pēc LEAN</li> <li>• Tieši laikā – JIT</li> <li>• Vizuālā kartīte – Kanban</li> <li>• LEAN pieeja darba izpildes vadīšanai – PMS</li> <li>• Problēmu risināšanas metodes</li> <li>• Kļūdu nepieļaušana – PokaYoke</li> <li>• Nepārtrauktie uzlabojumi – Kaizen</li> </ul>	<p><b>300 EUR</b> (piesakoties līdz 15.09., – 10%)</p>	
<p><b>Vadītājs un vadītprasme</b> Pamati darbā ar sevi un citiem</p> <p><b>27. un 28. oktobrī</b> 9.00 – 16.30</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	Sandra Liepa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pieprasītākais vadītprasmju pamatu kurss.</b> Programma paredzēta <b>vadītājiem ar neilgu vadības pieredzi</b>, vadītājiem, kas par tādiem kļuvuši, pierādot sevi kā izcilus speciālistus un vadītājiem, kas nesen nodibinājuši savu uzņēmumu.</li> <li>• <b>No skata uz sevi, atbildībām un pienākumiem līdz svarīgākajiem rīkiem.</b></li> <li>• Izaicinājumi vadītāja lomā.</li> <li>• Vadītāja prasmes veidot un vadīt attiecības ar darbinieku.</li> <li>• Motivācija un motivēšanas iespējas.</li> <li>• Darba snieguma pārraudzība un uzlabošanas iespējas.</li> </ul>	<p><b>499 EUR</b> (piesakoties līdz 27.09., – 10%)</p>	
<p><b>LAIKA PLĀNOŠANA</b> <b>Sistēma. Prioritizācija. Motivācija.</b></p> <p><b>30. oktobrī</b> 9.00 – 17.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	Reinis Druvietis	<p>Laiks + motivācija. <b>Praktiski izmēģinātas ikdienā pielietojamās efektīva laika plānošanas metodes</b>, kas ceļ produktivitāti un motivē, palīdz veidot līdzsvaru dzīvē. Viens no jaudīgākajiem kursiem šajā jomā.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Laika pārvaldība atbilstoši savām izvēlēm un iespējām</li> <li>• Instrumenti un tehnoloģijas efektivitātes veicināšanai</li> <li>• Prioritāšu noteikšana un koncentrēšanās spēju attīstīšana</li> <li>• Motivācijas uzturēšana un pašdisciplīnas attīstīšana</li> <li>• Dzīves līdzsvars un labbūtības veicināšana</li> </ul>	<p><b>275 EUR</b> (piesakoties līdz 30.09., – 10%)</p>	
<p><b>Iebildumu pārvarēšana un argumentēšana darījumu sarunās</b></p> <p><b>28. un 29. oktobrī</b> 2 dienas 9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	Agris Grava	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iebildumu būtība un veidi, to rašanās cēloņi.</li> <li>• Iebildumu pārvarēšanas 5 soļu metode.</li> <li>• <b>Darījumu partneru iebildumu pārvarēšanas „humora šovs”:</b></li> <li>• nepatieso un „tukšo” iebildumu kāzusi;</li> <li>• Darījumu sarunas partnera pozīcijas un argumentu mērķu un motīvu izzināšana.</li> <li>• <b>Argumentu klasifikācija un to pielietošanas taktikas:</b></li> <li>• <b>Darījuma partnerim nevēlamas informācijas pasniegšana:</b></li> <li>• mans noskaņojums un attieksme pret gaidāmo sarunu;</li> <li>• atteikuma formulējums.</li> <li>• <b>Spekulatīvo argumentu iedarbības mazināšana un novēršana.</b></li> </ul>	<p><b>499 EUR</b> (piesakoties līdz 28.09., – 10%)</p>	

KURSS	TRENERIS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN	VAIRĀK INFO
<p><b>Noliktavas procesu optimizācija un inovācijas efektivitātes uzlabošanai</b></p> <p><b>5. novembrī</b></p> <p>9.00 – 17.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Inga Ozola</p>	<p><b>LEAN metodes noliktavas procesu optimizācijai</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zudumi noliktavās pēc LEAN principiem (Muda, Mura, Muri)</li> <li>• Problēmu risināšana un patieso cēloņu atrašana</li> <li>• PUSH un PULL pārvaldības stratēģijas</li> <li>• Kārtība un efektivitāte darba vietā: 6S metode</li> <li>• Vizualizācija un plūsmas vadība: Kanban sistēma</li> <li>• Kaizen – nepārtrauktu uzlabojumu ieviešana</li> <li>• PokeYoke – cilvēcīgo kļūdu novēršana noliktavā</li> </ul> <p><b>Inovācijas un labās prakses noliktavas efektivitātes uzlabošanai</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Noliktavu vadības sistēmas (WMS) un to pielietojums</li> <li>• Automatizācija un jaunas tehnoloģijas noliktavu darbībā</li> </ul>	<p><b>275 EUR</b> (piesakoties līdz 5.10., – 10%)</p>	
<p><b>EMOCIONĀLĀ INTELIĢENCE VADĪTĀJIEM</b></p> <p><b>Kā saprast un vadīt emocijas?</b></p> <p><b>6. novembrī</b></p> <p>9.00 – 16.00   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Lauma Žubule</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Emocionālās inteliģences būtība:</b> Ei nozīme, ietekme uz personīgo labbūtnību,</li> <li>• sniegumu, attiecībām.</li> <li>• <b>Pašizpratne</b> – cik labi es jūtu un zinu sevi?</li> <li>• Pašsajūta un emocionālā inteliģence, cik labi izdodas parūpēties par sevi?;</li> <li>• Praktiski vingrinājumi emociju apzināšanai un izteikšanai konstruktīvā veidā.</li> <li>• Emociju nosaukšana, apzināšanās, sajušana.</li> <li>• Neveselīgie un veselīgie emociju vadīšanas veidi</li> <li>• <b>Empātija un attiecību veidošana:</b> empātiskas izpratnes attīstīšana, emocionālā atbalsta nodrošināšana kolēģiem.</li> </ul>	<p><b>275 EUR</b> (piesakoties līdz 06.10., – 10%)</p>	
<p><b>PERFORMANCE MANAGEMENT</b></p> <p><b>Darbinieku snieguma un attīstības vadīšana</b></p> <p><b>4. decembrī</b></p> <p>9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Zanda Šmate</p>	<p><b>Mūsdienīgas darba snieguma vadīšana:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mērķu izvirzīšana un atsekošana.</li> <li>• Mērķu izpildes vērtēšana un komunikācija.</li> <li>• Efektīva komunikācija ar darbiniekiem, prasmīgas 1:1 sarunas un perioda izvērtēšana.</li> </ul> <p><b>Darbinieka attīstības vadīšana:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dažādi darbinieku attīstības pasākumi.</li> </ul> <p><b>Atgriezeniskā saite kā instruments darba snieguma vadīšanai:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Noteikumi atgriezeniskās saites sniegšanai, modeļi un ieteikumi.</li> <li>• Iespējamās emocijas un reakcijas atgriezeniskās saites laikā.</li> </ul> <p><b>Atgriezeniskās saites proaktīva jautāšana un saņemšana.</b></p>	<p><b>275 EUR</b></p>	
<p><b>Structogram® vadītājiem   no cilvēku izpratnes līdz komandas rezultātam, 2 dienas</b></p> <p><b>9.00 – 16.30   Rīga</b></p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Gatis Ulinskis</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Izpratne par smadzeņu biostruktūras ietekmi uz cilvēka uzvedību un attiecībām.</li> <li>• <b>Spēja atpazīt un pielāgoties dažādiem personības tipiem, uzlabojot komunikāciju un sadarbību.</b></li> <li>• TRIOGRAM® metode – praktiski rīki cilvēku tipu noteikšanai un komandās strādājošo izpratnei.</li> <li>• Mikro konfliktu un uztveres barjeru atpazīšana un efektīva risināšana.</li> <li>• <b>Personīgās produktivitātes celšana,</b> apzinoties savus resursus un darba stilu.</li> <li>• Komandas dinamikas un vadības efektivitātes uzlabošana</li> <li>• Emocionālās inteliģences izmantošana</li> <li>• <b>Vadītāja spēja precīzi saprast, kā motivēt katru darbinieku un panākt no viņa vēlamu rezultātu.</b></li> </ul>		

KURSS	TRENERIS	GALVENĀS TĒMAS	CENA BEZ PVN	VAIRĀK INFO
<p><b>Stresa un labbūtības vadīšana</b></p> <p>9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Laila Jemberga</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kāpēc uz stresu reaģējam atšķirīgi. <b>Kā neizdegt un mazināt stresu savā ikdienā?</b></li> <li>• Attiecību pamats - <b>savstarpēja uzticēšanās</b>.</li> <li>• Ēdam sieru un audzējam līderi sevī. Noderīgi un ikdienā praktiski pielietojami par <b>serotonīnu</b> jeb "laimes hormonu".</li> <li>• Kā iet uz mērķiem, <b>nodrošinot sev labsajūtu mocīšanās vietā</b>. Kāpēc uz dažādiem cilvēkiem neiedarbojas vieni un tie paši motivatori jeb īsi par mūsu enerģijas un draiva sajūtas avotu smadzenēs - <b>dopamīnu</b>.</li> <li>• Kāpēc komunikācijā pārprotam viens otru vai nesaprotamies? Kas ir mūsu <b>metakognitīvās programmas?</b></li> <li>• Kas rada mūsos <b>emocijas</b>. Kā regulēt savu <b>emocionālo stāvokli</b>, neignorējot emocionijas. <b>Praktiski paņēmieni</b>, kā strādāt ar savām bailēm.</li> </ul>		
<p>Vadītāju programma</p> <p><b>PROCESU VADĪŠANA SIX Sigma/Kā ieviest jaunus un uzlabot esošos</b></p> <p>Nākošā grupa rudenī</p> <p>9.00 – 17.00   Rīga 7 dienas</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Vladislavs Sorokins Miķelis Bendikss Linda Liepiņa Baiba Drēgere-Vaivode Laila Keisele Uldis Piekuss</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>7 dienu programma komplicētu uzlabojumu projektu vadīšanai pēc atzītās LEAN Six Sigma DMAIC metodikas.</b></li> <li>• Produktīvas pakalpojuma kultūras pamatnosacījumi.</li> <li>• Problēmas definēšana (<b>DEFINE</b>). Uzlabojumu projektu pamatsoļi.</li> <li>• Informācijas un datu vākšana pamatotu lēmumu pieņemšanai (<b>MEASURE</b>).</li> <li>• Datu analīze (<b>ANALYSE</b>).</li> <li>• Uzlabojumu īstenošana (<b>IMPROVE</b>).</li> <li>• Ieviesto uzlabojumu uzraudzība un kontrole (<b>CONTROL</b>).</li> <li>• Nepārtrauktu uzlabojumu kultūras veidošana un uzturēšana. Dalībnieku projektu prezentācijas.</li> </ul>	<p>1990 EUR</p> <p>*Pieejams ES līdzfinansējums</p>	
<p><b>AUKSTIE ZVANI Praktiskie padomi</b></p> <p>9.00 – 16.30   Rīga</p> <p><a href="#">Vairāk</a></p>	<p>Gunta Simenovska</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Zelta minūtes” princips:</b> Kā jau pirmajās sekundēs uzbūvēt uzticību, piesaistīt uzmanību un iedarbināt sarunu</li> <li>• <b>Sarunas vadības māksla:</b> posmi, kas ved līdz “jā” – no 30 sekunžu zvana līdz uzticībai</li> <li>• <b>Kā runāt caur klienta prizmu,</b> nevis produkta prizmu - vienkārši triki, kā ļaut klientam sajust – “šeit runā par mani!”</li> <li>• <b>Telefona pārdošanas īpatnības,</b> kas jāņem vērā, salīdzinot ar klātienē tikšanos.</li> <li>• <b>Kad “nē” nozīmē “palīdzī saprast”:</b> kā saprast iebildumu sakni un pārvērst to iespējā</li> <li>• 5 soļu pieeja, kā apstrādāt jebkuru iebildumu mierīgi un pārliecinoši</li> <li>• Frāzes, kas atslēdz sarunu tālākai attīstībai, nevis iedzen stūrī.</li> </ul>		

## Radi mācības komandai

Jebkura no publisko kursu kalendārā esošajām aktuālajām tēmām un vairāk kā 60 citas tēmas pieejamas organizēšanai slēgtu mācību formātā vai radot individuālu saturu jūsu uzņēmuma komandai. Jautājiet savam KIC konsultantam vai [kic@kic.lv](mailto:kic@kic.lv)