



"Digitālā mārketinga un pārdošanas vadīšana" (PVM10)

14.04.2026.-23.10.2026.

MĒNESIS		DATUMS	LAIKS	PASNIEDZĒJS	TĒMA
Aprīlis	Ot	14.04.2026.	09:00-17:00	● Aigars Ģermanis	● Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi
	Pk	24.04.2026.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas process B2B un tā vadība
	Ce	30.04.2026.	09:00-17:00	● Inese Kalveite	● Mārketinga kā sistēma
Maijs	Ce	14.05.2026.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Digitālie un klasiskie klientu attiecību vadības instrumenti
	Ce	28.05.2026.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas operatīvā vadība
Jūnijs	Ot	09.06.2026.	09:00-17:00	● Lauma Žubule	● Emocionālā inteliģence pārdošanas vadībā
	Pk	19.06.2026.	09:00-17:00	● Liene Freija Lund	● Emocionālā inteliģence komandas vadīšanā
Augusts	Ce	20.08.2026.	09:00-17:00	● Agris Grava	● Skaidru un apzinātu personisko un profesionālo attiecību veidošana
	Ce	27.08.2026.	09:00-17:00	● Ieva Jonsone	● Kā efektīvi pārdot un komunicēt starptautiskā un digitālā vidē
Septembris	Tr	09.09.2026.	09:00-17:00	● Sniedzīte Vilmane	● Pārdošanas veicināšana un produkta pozicionēšana digitālā vidē
	Pk	25.09.2026.	09:00-17:00		● Pārdošanas komunikācija digitālajos kanālos
Oktobris	Ot	06.10.2026.	09:00-17:00	● Henric Johansson	● Kā vadīt savu vadītāju (angļu valodā)
	Pk	23.10.2026.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Programmas kopsavilkums - Meistardarbu prezentācijas