

MĒNESIS		DATUMS	LAIKS	PASNIEDZĒJS	TĒMA
Oktobris	Ce	15.10.2026.	09:00-17:00	● Aigars Ģērmanis	● Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi
Novembris	Tr	04.11.2026.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas process B2B un tā vadība
	Ce	26.11.2026.	09:00-17:00	● Inese Kalveite	● Mārketinga kā sistēma
Decembris	Tr	09.12.2026.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Digitālie un klasiskie klientu attiecību vadības instrumenti
	Ce	17.12.2026.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas operatīvā vadība
Janvāris	Ot	12.01.2027.	09:00-17:00	● Liene Freija Lund	● Emocionālā inteliģence pārdošanas vadībā
	Pk	29.01.2027.	09:00-17:00	● Liene Freija Lund	● Emocionālā inteliģence komandas vadīšanā
Februāris	Ce	11.02.2027.	09:00-17:00	● Agris Grava	● Skaidru un apzinātu personisko un profesionālo attiecību veidošana
	Tr	24.02.2027.	09:00-17:00	● Ieva Jonsone	● Kā efektīvi pārdot un komunicēt starptautiskā un digitālā vidē
Marts	Ot	16.03.2027.	09:00-17:00	● Sniedzīte Vilmane	● Pārdošanas veicināšana un produkta pozicionēšana digitālā vidē
	Tr	24.03.2027.	09:00-17:00		● Pārdošanas komunikācija digitālajos kanālos
Aprīlis	Pk	16.04.2027.	09:00-17:00	● Henric Johansson	● Kā vadīt savu vadītāju (angļu valodā)
	Ce	29.04.2027.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Programmas kopsavilkums - Meistardarbu prezentācijas