



"Digitālā mārketinga un pārdošanas vadīšana" (PVM10)

20.03.2026.-23.10.2026.

MĒNESIS		DATUMS	LAIKS	PASNIEDZĒJS		TĒMA
Marts	Pk	20.03.2026.	09:00-17:00	● Aigars Ģermanis	●	Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi
Aprīlis	Ot	14.04.2026.	09:00-17:00	● Agris Magons	●	Pārdošanas process B2B un tā vadība
	Pk	24.04.2026.	09:00-17:00	● tiks precizēts	●	tiks precizēts
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