

MĒNESIS		DATUMS	LAIKS	PASNIEDZĒJS	TĒMA
Aprīlis	Tr	02.04.2025.	09:00-17:00	● Aigars Ģermanis	● Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi
	Ot	22.04.2025.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas process B2B un tā vadība
Maijs	Ce	08.05.2025.	09:00-17:00	●	● Pārdošanas plānošana ar digitālajiem rīkiem
	Tr	14.05.2025.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas operatīvā vadība
	Pr	26.05.2025.	09:00-17:00	● Lauma Žubule	● Emocionālā inteliģence pārdošanas vadībā
	Pk	30.05.2025.	09:00-17:00		● Efektīvas komandas attīstība
Jūnijs	Pr	09.06.2025.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Digitālie un klasiskie klientu attiecību vadības instrumenti
	Ce	19.06.2025.	09:00-17:00	● Agris Grava	● Skaidru un apzinātu personisko un profesionālo attiecību veidošana
	Pr	30.06.2025.	09:00-17:00	● Ieva Jonsone	● Kā efektīvi pārdot un komunicēt starptautiskā un digitālā vidē
Augusts	Tr	8/20/2025	09:00-17:00	● Sniedzīte Vilmane	● Pārdošanas veicināšana un produkta pozicionēšana digitālā vidē
	Ce	28.08.2025.	09:00-17:00		● Pārdošanas komunikācija digitālajos kanālos
Septembris	Ot	09.09.2025.	09:00-17:00	● Jana Strogonova	● Rezultatīva un jēgpilna komunikācija hibrīddarbā
	Ce	25.09.2025.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Programmas kopsavilkums - Meistardarbu prezentācijas