

	KOMPETENCES	Izpratne par biznesu	Orientācija uz klientu	Orientācija uz rezultātu	Komandas vadīšana	Sevis attīstīšana	Komunikācija	DIENAS
PĀRDOŠANAS STRATĒGIJA UN PROCESI Kā uzlabot pārdošanas efektivitāti?								
Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi Kā izvēlēties piemērotāko pārdošanas stratēģiju un modeli?	Edmunds Apsalons	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1
Pārdošanas process B2B un tā vadība Kā strukturēt pārdošanas procesu savā uzņēmumā?	Edmunds Apsalons	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1
Produktu, klientu, konkurentu analīzes metodika Kā pārdošanas vadītājs var atrast un izmantot datus jēgpilnai analīzei?	Atis Verdenhofs	✓		✓				1
Klientu attiecību vadības instrumenti Kā ikdienā sistemātiski vadīt attiecības ar klientiem?	Krīvs Lode	✓	✓	✓		✓	✓	1
PĀRDOŠANAS OPERATĪVĀ VADĪŠANA Kā veidot, vadīt un attīstīt efektīvu pārdošanas komandu?								
Pārdošanas vadītāja kompetence Kā efektīvi vadīt savu komandu?	Agris Grava				✓	✓		1
Pārdošanas plānošana un operatīvā vadība Kā plānot un panākt darba uzdevumu izpildi?	Inese Ranceva	✓		✓	✓			3
Pārdošanas personāla atlase, integrācija un attīstība Kā piesaistīt, novērtēt, ievadīt darbā jaunus darbiniekus un veicināt viņu izaugsmi ilgtermiņā?	Krīvs Lode		✓	✓	✓		✓	1
Iekšējās komunikācijas sistematizācija un pārdošanas sarunas vadīšana Kā mērķtiecīgi vadīt sarunu un sasniegt abpusēji izdevīgu (win-win) risinājumu?	Edmunds Apsalons	✓	✓	✓	✓	✓	✓	2
Rezultatīva un jēgpilna komunikācija ar darbiniekiem Kā un kad sniegt individuālu atgriezenisko saiti un kā efektīvi vadīt sapulces?	Jana Strogonova	✓		✓	✓	✓	✓	1
VADĪTĀJA IZAUGSME Kā izmantot savas personības stiprās puses?								
Pārdošanas vadītāja personība un tās pilnveide Kā pilnveidot kritisko domāšanu un personības elastību?	Agris Grava		✓	✓		✓	✓	2
Pārliecinoša uzstāšanās un biznesa etiķete Kā veiksmīgi nodot savu vēstījumu un aizraut auditoriju?	Klāvs Balamovskis		✓	✓			✓	1
PĀRDOŠANAS VEICINĀŠANAS SISTĒMA Kā aktivizēt pārdošanu?								
Pārdošanas veicināšanas digitālie instrumenti Kā paaugstināt pārdošanas rezultātu ar digitālā mārketinga instrumentiem?	Artūrs Mednis	✓	✓	✓			✓	1
Pārdošanas veicināšanas klasiskie instrumenti Kā paaugstināt pārdošanas rezultātu ar klasiskā mārketinga instrumentiem?	Inese Kalveite		✓	✓		✓		0,5
Programmas kopsavilkums - pārdošanas veicināšanas sistēma Kā pārdot vairāk, aktivizējot pārdošanu ar sistemātiskiem, atraktīviem un mērķtiecīgiem pārdošanas veicināšanas pasākumiem?	Edmunds Apsalons	✓	✓	✓	✓	✓		0,5
Meistardarbu prezentācijas Meistardarba prezentācija, iegūto zināšanu, iemaņu un pieredzes apkopojums.	Edmunds Apsalons, Klāvs Balamovskis							1
		9	10	13	8	9	9	18