

MĒNESIS	DIENA	DATUMS	LAIKS	PASNIEDZĒJS	TĒMA
Augusts	Pk	26.08.2021.	09:00-12:30	● Aigars Ģērmanis	● Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi
	Pr	30.08.2021.	09:00-12:30		
Septembris	Ce	09.09.2021.	09:00-12:30	● Polina Nazarova	● Pārdošanas process B2B un tā vadība
	Ot	14.09.2021.	09:00-12:30		
	Ot	28.09.2021.	13:30-17:00		
	Ce	30.09.2021.	09:00-12:30		
Oktobris	Ce	07.10.2021.	09:00-12:30	● Tiks precizēts	● Pārdošanas plānošana
	Ot	12.10.2021.	13:30-17:00		
	Ce	21.10.2021.	13:30-17:00		
	Pk	29.10.2021.	09:00-12:30		
Novembris	Pk	05.11.2021.	09:00-12:30	● Gatis Ulinskis	● Emocionālā inteliģence pārdošanas vadībā
	Ot	09.11.2021.	13:30-17:00		
	Ot	23.11.2021.	09:00-12:30		
Decembris	Ot	30.11.2021.	13:30-17:00	● Agris Grava	● Klientu attiecību vadības instrumenti
	Tr	01.12.2021.	09:00-12:30		
	Tr	08.12.2021.	13:30-17:00		
	Tr	15.12.2021.	09:00-12:30		
Janvāris	Pk	17.12.2021.	13:30-17:00	● Gatis Ulinskis	● Skaidru un apzinātu personisko un profesionālo attiecību veidošana
	Ot	tiks precizēts			
Februāris	Ot	tiks precizēts		● Jana Strogonova	● Rezultatīva un jēgpilna komunikācija ar darbiniekiem
	Ot	tiks precizēts			
Februāris	Tr	tiks precizēts		● Jūlija Sovane	● Starptautiskā pārdošana
	Ot	tiks precizēts			
Februāris	Tr	tiks precizēts		● Tiks precizēts	● Programmas kopsavilkums - pārdošanas veicināšanas sistēma Meistardarbu prezentācijas
	Pk	tiks precizēts			

● Šīs grupas mācības plānotas attālināti. Grafiks var tikt koriģēts atbilstoši aktuākajai epidemioloģiskajai situācijai un valstī noteiktajiem ierobežojumiem.