

PIRKŠANAS/PĀRDOŠANAS PROJEKTU VADĪBA.

Kursa apjoms:

Kopējais stundu (akadēmiskais) skaits — 286, no kurām:

- Teorija: 86 stundas (no kurām 62 stundas ir neklātienē);
- Praktiskie darbi: 200 stundas (no kurām 124 stundas ir neklātienē).

Izglītības programmas uzdevumi:

Moduļu kopas pamatmērķis ir sniegt tādas zināšanas, lai pēc apmācību beigšanas izglītojamais spētu patstāvīgi organizēt (iepriekš veicot sadarbības partneru izpēti, t.sk., kvalitatīvi komunicējot ar tiem) lielapjoma preču pirkšanu/pārdošana, iepriekš veicot budžeta, plāna izstrādi.

Preču un pakalpojumu iepirkšana:

- Izvērtēt piegādātāju piedāvājumus un piegādes procesu.
- Noformēt pasūtījumu un kontrolēt piegādes grafiku, pārraudzīt materiālu pārvietošanas un uzglabāšanas noteikumus un termiņu ievērošanu atbilstoši normatīvajiem aktiem.
- Pieņemt preces/produkta sūtījumu.
- Uzskaitīt saņemtās preces.

Preču un pakalpojumu pārdošana:

- Noslēgt piegādes līgumu ar klientu.
- Pārdot preces/pakalpojumus.
- Novērtēt preču/pakalpojumu pārvietošanas apjomu un regularitāti.

- Izvērtēt preču/pakalpojumu piegādes veidus un transporta tehniskās iespējas un izstrādāt piegādes laikus un maršrutus.
- Nosūtīt preci/pakalpojumu saskaņā ar līgumu un kontrolēt piegādi.

Budžeta izstrāde:

- Pārzināt, analizēt, apkopot lēmumu pieņemšanai nepieciešamo informāciju, kas saistīta ar uzņēmuma finanšu veidošanās procesiem.
- Pārzināt un lietot uzņēmējdarbības izmaksas un produktu/pakalpojumu pašizmaksas veidošanos.
- Pārzināt un lietot produktu/pakalpojumu pašizmaksas un cenas kalkulācijas metodes.
- Pārzināt un lietot uzņēmējdarbības pārdošanas apjoma, cenas un peļņas veidošanās likumsakarības uzņēmuma saimnieciskās darbības kritiskā punkta analīzē.
- Pārzināt un lietot budžetu veidus un to veidošanas procesus.
- Pārzināt un lietot finanšu analīzes metodes uzņēmuma saimnieciskās darbības rezultātu izvērtēšanai un prognozēšanai.
- Pārzināt un lietot investīciju projektu vērtēšanas metodes.

Tirgus un klienti:

- Pārzināt, analizēt, apkopot uzņēmumam nepieciešamo informāciju.
- Pārzināt tirgus izpētes procesu, tirgus izpētes metodes, instrumentus un rīkus, tirgus pētījuma plānošanu, veikt sagatavošanas darbus tirgus pētījumiem.
- Iegūt, ievadīt informāciju/datus, pielietot datu apstrādes un datu statistiskās analīzes rīkus un lietojumprogrammas, interpretēt tirgus izpētes procesā iegūtos datus un sagatavot izpētes atskaites.
- Izmantot tirgus izpētes rezultātā iegūto informāciju uzņēmuma darbības veicināšanai un klientu piesaistei.
- Izmantot tirgus izpētes rezultātus tirgus ietilpības, daļas noteikšanai.
- Pārzināt tirgus segmentēšanas kritērijus un procesus, segmentēt tirgu un noteikt uzņēmuma mērķauditoriju, definēt tirgu.
- Apzināt esošos un potenciālos klientus/piegādātājus un uzturēt informācijas sistēmas par tiem.
- Izmantot dažādus komunikācijas kanālus un rīkus klientu vēlmju un vajadzību noskaidrošanai un informēšanai (saziņa ar klientu).

Valodas, kultūras izpratne un izpausmes (1. līmenis):

- Novērtēt kultūru kā vērtību.
- Lietot atbilstošo nozares/sekтора profesionālās leksikas krājumu.
- Pilnveidot valodas prasmes, noteikt tālākos mācību mērķus.
- Raksturot nacionālās kultūras vērtības kā sistēmu un identifikācijas pamatu.
- Toleranti veidot attiecības ar dažādu kultūru un subkultūru, reliģiju un dzimumu pārstāvjiem, saglabājot savu nacionālo identitāti.
- Skaidrot kultūras un mākslas izpausmes veidus.

“Sabiedrības un cilvēka drošība”(1. līmenis) :

Sekmēt un īstenot izglītojamā gatavību pieņemt savai un līdzcilvēku fiziskajai, garīgajai un sociālajai drošībai un veselībai labvēlīgus lēmumus.

- Veidot izpratni un prasmes par drošas un darba veikšanai piemērotas darba vides veidošanu.
- Apzināties savas iespējas sakoptas, tīras un veselībai drošas apkārtējās vides veidošanā.
- Izprast sakārtotas vides nepieciešamību, saglabāšanu un apzināties sevi kā tās sastāvdaļu.
- Atbildīgi rīkoties sadzīves un ekstremālās situācijās.
- Veidot izpratni par veselības kopveseluma jēdzienu un faktoriem, kas ietekmē veselību.

“Informācijas un komunikācijas tehnoloģijas (1. līmenis)”

Sekmēt izglītojamo spējas: 1) apgūt un lietot dažādas ikdienas lietotnes, lai paaugstinātu mācību un darba produktivitāti; 2) iedziļināties informācijas sistēmu un tiešsaistes rīku dažādībā un lietošanas apgūvē, lai nostiprinātu digitālās prasmes un izvēlētos atbilstošāko risinājumu ikdienišķās problēmsituācijās; 3) ievērot intelektuālā īpašuma tiesības un rīkoties

- Ievērot normatīvo aktu prasības, kas nodrošina drošu informācijas tehnoloģiju lietošanu un informācijas apriti.
- Lietot datortīklus un izplatītākās programmatūras datu ieguvei un apstrādei.
- Pamatoti izvēlēties, pielāgot un lietot piemērotākos saziņas, informācijas ieguves un apmaiņas rīkus darba uzdevumu izpildei un profesionālai pilnveidei.

“Informācijas un komunikācijas tehnoloģijas (2. līmenis)”

Sekmēt izglītojamo spējas 1) apgūt un lietot dažādas ikdienas lietotnes, lai paaugstinātu sava mācību un personiskā darba produktivitāti; 2) iedziļināties informācijas sistēmu un tiešsaistes rīku dažādībā un lietošanas apgūvē, lai nostiprinātu digitālās prasmes un izvēlētos atbilstošāko risinājumu ikdienišķās problēmsituācijās; 3) ievērot intelektuālā īpašuma tiesības un rīkoties atbildīgi digitālo tehnoloģiju izmantošanas procesā.

- Veidot digitālo saturu atbilstoši profesionālās darbības specifikai, ņemot vērā iespējamus drošības riskus.
- Atpazīt un analizēt informācijas dizaina risinājumus, to izstrādes tehnoloģiskos procesus un ietekmi uz lietotāju.

- Lietot informācijas un komunikācijas tehnoloģijas profesionālajā darbā, ievērojot programmatūras licences nosacījumus, intelektuālā īpašuma un personas datu aizsardzību.

Kursa saturs:

- Preču un pakalpojumu iepirkšana — 40 stundas
- Preču un pakalpojumu pārdošana — 46 stundas
- Budžeta izstrāde — 44 stundas
- Tirgus un klienti — 60 stundas
- Valodas, kultūras izpratne un izpausmes (1. līmenis) — 24 stundas
- Informācijas un komunikācijas tehnoloģijas (1. un 2.līmenis) — 48 stundas
- Sabiedrība un cilvēka drošība (1. līmenis) — 24 Stundas