

Neformālās izglītības programma

Produkta veidošana un pārdošana (80 stundas)

Nozare: Mūžizglītības kompetences

Līdzmaksājuma apjoms: EUR 36

Mācību cena: EUR 360.

Prasības iepriekšējai izglītībai:

Nepabeigta vai pabeigta pamatizglītība, vispārējā vidējā, profesionālā vai augstākā izglītība.

Priekšzināšanu līmenis:

Izglītības programmas apguves rezultātā paredzēts iegūt pamatzināšanas un/vai pamatprasmes par attiecīgo tēmu (dalībniekam nav vajadzīgas priekšzināšanas).

Programmas saturs:

- Produkta nozīme saimnieciskajā darbībā (produkts kā saimnieciskās darbības rezultāts; materiālā un nemateriālā ražošana).
- Produktu veidojošie elementi (produkta definējums, tam raksturīgās īpatnības; produkta līmeņi, klasifikācija; produkta vērtības veidošana).
- Jauna produkta izstrādes process (produkta idejas formulēšana; produkta izstrādes posmi; produkta dzīves cikls).
- Produkta tirgus noteikšana (tirgus pieprasījuma un piedāvājuma faktoru vērtēšana; tirgus izpētes metodes; tirgus segmentēšana un mērķpircēju noteikšana; konkurences novērtēšana).
- Produkta izmaksas, cenu noteikšana un ieņēmumu prognozēšana (izmaksu veidi; cenu noteikšanas mērķi un metodes; ieņēmumu gūšanas perspektīva; bezzaudējuma sliekšņa noteikšana).
- Inovācijas un produktu attīstība (inovāciju loma; radošums, tā veicināšana; inovatīvu ideju ģenerēšana).
- Konkurētspējīgo priekšrocību radīšana (produkta konkurētspējas veicināšana; unikālie pārdošanas momenti).

- Mārketinga pamatelementi “mārketinga miks” (mārketinga jēdziens, komplekss, praktiskā pielietojuma nozīme; mārketinga koncepcijas izvēle).
- Produkta virzīšana tirgū (mārketinga komunikācija, tās mērķi; metožu daudzveidība, pielietošanas iespējas; budžeta plānošana un raksturīgākās kļūdas).
- Mārketinga komunikāciju plāna izstrāde (mārketinga pasākuma apraksts; mārketinga pasākuma mērķi; mārketinga aktivitātes, atspoguļošana laika grafikā; H.Ganta diagramma).
- Pārdošana un klientu apkalpošanas pamatprincipi (apkalpošanas standarti; serviss, tā veidi; merčendaizinga pamatprincipi; pārdošanas prasmes un apkalpošanas cikls (sagaidīšana, apkalpošana, atvadīšanās); darbs ar neapmierinātiem klientiem un klientu apmierinātības sekmēšana; pārdevēja tēla veidošana; ilgtspējīgu attiecību veidošana ar klientiem).
- Produkta prezentācija (produkta apraksta vizuālais noformējums (un iesaiņojums); sagatavots stāstījums par produktu; produkta demonstrējums).

Pēc sekmīgas programmas apguves dalībniekiem tiks izsniegtas apliecības par neformālās programmas apgūšanu.

Programmas īstenošanas periods: 2 mēneši. Mācības plānots uzsākt 2019.gada jūlijā/ augustā.

Kontaktinformācija: Ieva Lika, ieva.lik@liepu.lv, 20234301

Projektu “Nodarbināto personu profesionālās kompetences pilnveide” finansē Eiropas Sociālais fonds un Latvijas valsts, sešu gadu laikā līdz 2022. gada 31. decembrim ieguldot vairāk nekā 25 miljonus eiro.

Eiropas Savienības fondu darbības programmas “Izaugsme un nodarbinātība” 8.4.1. specifiskā atbalsta mērķa "Pilnveidot nodarbināto personu profesionālo kompetenci" projekts “Nodarbināto personu profesionālās kompetences pilnveide” Nr.8.4.1.0/16/I/001.

NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
Eiropas Sociālais
fonds

IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

