



Biznesa izglītības centrs "Jauno Komersantu Skola"
Tālrunis: 20587382 / e-pasts: info@jks.lv

● JAUNO KOMERSANTU SKOLA

Iespēja jauniešiem un pieaugušajiem apgūt zināšanas, lai kļūtu par uzņēmējiem

Ar "Latvia Invent" atbalstu tiek uzsākta pieteikumu pieņemšana no jauniešiem un pieaugušajiem, kas vēlas **apgūt visu nepieciešamo, lai kļūtu par veiksmīgiem uzņēmējiem**. Šobrīd dalībniekiem vēl ir pieejams līdzfinansējums, kas samazina mācību maksu vairāk kā 3 reizes. Tāpat arī apmācību sesijas dalībniekiem ir pieejama dalība "Biznesa uzrāviens" atbalsta programmā uz 12 mēnešiem 500 eiro vērtībā – PAR BRĪVU!

Labākā iespēja tiem, kas domā par sava biznesa uzsākšanu!

Mūsu sabiedrības un valsts attīstība ir atkarīga no tā, cik lielā mērā palīdzēsim un ļausim mūsu jaunatnei pilnvērtīgi un radoši augt un attīstīties jau šodien. Ne velti ir radies teiciens "jaunieši nav tikai mūsu nākotne – viņi ir mūsu tagadne!" Lai rosinātu jauniešus aktīvi darboties jau šobrīd, kā arī paplašinātu savu redzējumu par nākotni, mudinātu savu ideju realizācijai, Latvijas Uzņēmējdarbības Attīstības centrs, sadarbībā ar "Jauno komersantu skolu", aicina **jauniešus un pieaugušos piedalīties īpašā biznesa apmācību sesijā "Kā izveidot veiksmīgu biznesu un gūt panākumus!"**

Apmācību mērķis ir vairot jauniešos motivāciju savas uzņēmējdarbības uzsākšanai, kā arī sniegt zināšanas par visu, kas saistās ar biznesu, tā attīstīšanu un peļņas gūšanu. Apmācību laikā jaunieši kopā ar uzņēmējiem un **radošo biznesa treneri Egitu Sproģi** likts pamatus jaunai uzņēmējdarbības iniciatīvai.

Vairums jauniešu pēc vidusskolas absolvēšanas nonāk būtiskas izvēles priekšā – turpināt mācības kādā no Latvijas vai ārzemju augstskolām, doties darba gaitās, vai realizēt un censties piepildīt kādu savu ideju vai sapni... Dažkārt savu ideju realizācijai pietrūkst būtiskākā – pārliecības par saviem spēkiem, ideju "no malas", motivācijas, sapratnes par to, ko un kā darīt, vēlmes atrast atbilstošāko sev un doties mērķa virzienā, tāpēc šāda veida apmācības ir kā lielisks stimuls nepadoties un radīt sevī vēmi realizēt lielas lietas! Arī pieaugušos, kuri vēl nav atraduši sevi biznesa jomā, nebūtu godīgi atstāt

bez ievērtības, tāpēc sadarbībā ar programmas līdzfinansētājiem esam raduši iespēju piedāvāt līdzfinansējumu visiem interesentiem.

Biznesa apmācību sesija ilgs divus mēnešus – no jūlija līdz augustam, un tā piedāvās apmeklēt astoņas radošās lekcijas, veidot praktiskos uzdevumus, testus, saņemt no biznesa profesionāļiem individuālas konsultācijas klātienē un "online" (interneta tiešsaistē), veidot diskusijas un rosināt viedokļu / ideju apmaiņu apmācību dalībnieku starpā. Apmācības notiks Rīgas centrā, katru pirmdienu - rīta un pēcpusdienas grupās, **sekojošos datumos – 6. jūlijā, 13. jūlijā, 20. jūlijā, 27. jūlijā, 3. augustā, 10. augustā, 17. augustā un noslēguma apmācība – 24. augustā.**

Apmācības ir virzītas ne tikai uz ideju apmaiņu ar citiem jauniešiem un aktīvu darbu grupās, bet arī individuālu un uz katru dalībnieku vērstu zināšanu sniegšanu.

Ieskats biznesa apmācību tematikā:

06.07.

- Bizness kā nodarbošanās un peļņas avots (viss par biznesa pirmsākumiem, attīstību, biznesa aspektiem un atšķirībām Latvijā un pasaulē, biznesa uzsākšanas pamatzināšanas, aktīvā un pasīvā peļņošana u.c.); prece vai pakalpojums, instrumenti biznesa idejas iedzīvināšanai, paņēmieni, kā samērot ideju ar reālajām iespējām tieši savam biznesam, biznesa piemēri.

- Biznesa stratēģijas izveide ("ar ko sākt?" – pareizā biznesa virziena izvēle, savu stipro pušu novērtēšana un pielietošana biznesa attīstībai, personīgo rakstura iezīmju specifika biznesa veidošanā, biznesa plānošana un virzīšana pa soļiem, bezmaksas informācijas atrašanas veidi, u.c.).

•13.07.

- Biznesa veidošanas juridiskie aspekti (uzņēmējdarbības formas, biznesa plāna un dokumentācijas veidošana, juridiskā puse biznesa uzsākšanai un vadībai, līgumi, lietvedības pamatprincipi, dokumentu juridiskais spēks, grāmatvedības kārtotāšanas iespējamie veidi, nepieciešamie resursi - logo, domēna vārds, vizītkartes, korporatīvais stils, zīmola solījums. Uzraugošās institūcijas - Patērētāju tiesību aizsardzības centrs u.c.; iekšējie uzņēmuma dokumenti, nolikumi. Organizācijas struktūras modelēšana ar potenciālu nākotnei, u.c.).

•20.07.

- Dažādie cilvēku tipi. Personāla izvēle izmantojot soft skills – personiskās prasmes. Kā izvēlēties uzņēmuma darbiniekus, kā veidot komandu tā, lai motivētu sevi un darbiniekus augstāku rezultātu sasniegšanai, atšķirīgais darbinieku uzvedībā un motivēšanā, pārrunas kā labs instruments efektivitātes palielināšanai (principi, ieteikumi, atgriezeniskā saite, apmierinātības pētīšana). Komandas veidošanas 5 posmi, vadītāja nozīmīgā loma un līdera prasmju attīstīšana. Komunikācijas prasmes kā veiksmes atslēga uzņēmuma tēla radīšanā un uzturēšanā. Kā darbiniekus izvēlas pasaules izcilākie vadītāji?

•27.07.

- Motivēšana, jaunā ekonomika, Holivudas modelis, stress darba vietā pazemina peļņas rādītājus: tā rašanās cēloņi un novēršanas iespējas. Pašmotivācija un pozitīvās domāšanas treniņš kā iedarbīgs līdzeklis ikdienā. Kā svarīgākie 'pieturas punkti' klienta / pircēja ceļā līdz mūsu uzņēmumam, līdz mūsu produktam veicina biznesu. Atšķirības Pirms- un Pēc- pārdošanā.

•03.08.

•Nav klientu / pircēju - nav darījumu. Sešas darbinieku kompetenču grupas, kas ļauj prognozēt panākumus. Klientu apkalpošanas, pārdošanas procesa maiņa ir būtiska mainoties klientu (pircēju) uzvedībai. Kur meklēt tendences klientu uzvedības un pārdošanas procesa izmaiņām? Pārdošanas sistēmas izveide uzņēmumā. Samaksas sistēmas izvēle un veidošana. Nauda bieži nav galvenais faktors samaksas sistēmā. Kā pozicionēt rutīnas darba atalgojumu un kā maksāt par radošu darbu? Mans produkts / pakalpojums - kā radīt pircējos interesi par to? Kas ir dzinējspēks darījumam?

•10.08.

•leguvumi, priekšrocības, īpašības, pazīmes — kopīgais un atšķirīgais. Kas no tā ir prioritārais, lai klients pievērstu uzmanību tieši manai precei / pakalpojumam? Mērķauditorijas izvērtēšana un kanāli tās informēšanai – sākumpunkts pārdošanas aktivitātēm. Pārdošanas un klientu apkalpošanas standarti atšķirīga biznesa veida uzņēmumos. Principi to veidošanā, uzturēšanā, izmaiņu ieviešanā. Pārdošanas tehnikas pamatpostulāti. Telefonpārdošana. Kā jāplāno vienmēr veiksmīgas vizītes?. Kādi principi jāievēro? Jautājumu sagatavošana, klausīšanās prasmju attīstīšana. Prezentējamo produktu, pakalpojumu atlases īpatnības. Paņēmieni noslēguma fāzē un darbā ar iebildumiem.

•17.08.

•B2B un B2C darījumi, atšķirīgais un kopīgais. Konkurences apzināšanās, attiecības ar konkurentiem (tirgus izpēte, segmentācijas paņēmieni, konkurentu stipro un vājo pušu izmantošana sava biznesa attīstībā, konkurence mūsdienu tirgus apstākļos) pārmaiņu vadība, deleģēšana un laika plānošana ļauj būt soli priekšā u.c.); Eksporta apvāršņu izziņošana ("Vai mans produkts/pakalpojums ir eksportspējīgs?", par eksporta uzsākšanu – sadarbības partneru meklēšanu, ārzemju tirgus izpēti u.c.).

•24.08.

•Kā likt mārketingam strādāt sava uzņēmuma labā (bezbudžeta mārketinga, produktu / pakalpojumu atpazīstamības veicināšana, mārketinga veidi – paņēmieni, jaunumi mārketingā, pareizo mārketinga kanālu izvēle, pielāgošana konkrētajam produktam / pakalpojumam); Reklāmas spēks biznesa attīstībā (zīmola pozicionēšana, reklāmas veidi, efektivitāte, reklāmas tirgi, Latvijas un pasaules praksi un spilgtākie efektīvas reklāmas piemēri). Degustācijas un prezentācijas. Kā mācīties no starptautiskiem ražotājiem, gūt labumu sava biznesa attīstībai, neizbraucot no Latvijas Neverbālās komunikācijas plusi un mīnusi piemēros.



Biznesa apmācību sesiju vadīs trenere **Egita Sproģe** - lektore ar ir vairāk nekā 20 gadu pieredzi tiešajā pārdošanā un pārdošanas vadībā, pārdošanas procesu izveidē, pārdošanas komandas izveidē, pārdošanas komandas vadīšanā, uzņēmuma izveidē, uzņēmuma vadīšanā. Egita savā pārdošanas karjerā ir veikusi vairāk nekā 14 000 veiksmīgas vizītes gan mazo, gan vidējo, gan lielo klientu B2B segmentā, strādājusi gan ar Latvijas, gan starptautiskiem klientiem. Egita konsultē, sagatavo un vada mācību programmas uzņēmumos, palīdz pārdošanas organizāciju izveidošanā un biznesa attīstībā.

"Ikviens business sākas ar ideju un pats galvenais šīs idejas realizācijā ir cilvēks, jo tikai no viņa būs atkarīgs, vai tas realizēsies dzīvē. Mūsdienās īpaši apsveicama ir jauniešu vēlme sevi pierādīt, darboties un tiekties uz ko augstāku, taču ar vēlmi vien nepietiek... tāpēc ir jārada labvēlīga un atvērta vide jauniešu personības attīstībai un pilnveidei, lai veicinātu jauniešu kļūšanu par nozīmīgu sabiedrības daļu. Izcilība un profesionalitāte rodas tad, ja tiek veicināta katra cilvēka iekšējā potenciāla jeb talanta izkopšana. Mēs dzīvojam zināšanu un jaunrades laikmetā, kur katra cilvēka spējām ir liels pienesums un tieši šo apmācību laikā mēs centīsimies jauniešu idejas un vēlmes pārvērst realitātē," norāda Egita Sproģe.

Pateicoties programmas "Biznesa Uzrāviens" līdzfinansējumam, divu mēnešu biznesa apmācību sesijas izmaksas sastāda vien 249 EUR vienam dalībniekam (standarta cena – 899 EUR).

Katram biznesa apmācību sesijas dalībniekam tiek piešķirta dalība "Biznesa uzrāviens" atbalsta programmā uz 12 mēnešiem 500 EUR vērtībā PAR BRĪVU! Plašāk skatiet www.biznesauzraviens.lv/par-programmu/.

Biznesa apmācību sesiju atbalsta arī Latvijas Izgudrojumu un inovāciju centrs "Latvia Invent", Latvijas Eksportpadome, informatīvo atbalstu nodrošina biznesa portāls "Business.lv," "Ekonomika.lv," u.c.

Vietu skaits apmācību sesijā ir ierobežots, tāpēc visi, kas vēlas pieteikties biznesa apmācībām, aicināti savlaicīgi sazināties pa tālruni 20587382, vai rakstīt uz e-pastu: info@jks.lv . Pieteikšanās termiņš - 15. jūnijs.