



NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
EIROPA INVESTĒ LAUKU APVIDOS
Eiropas Lauksaimniecības fonds
lauku attīstībai

„Mācību organizēšana un īstenošana Latvijas Lauku attīstības programmas 2014.-2020.gadam pasākuma „Zināšanu pārneses un informācijas pasākumi” apakšpasākuma „Profesionālās izglītības un prasmju apguves pasākumi” ietvaros”
(LAD Līguma nr. LAD080219/P8)

Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests

Mācību kurss: Mazo un vidējo lauksaimniecības kooperatīvu vadības stiprināšana

PROGRAMMA

2019.gada 20., 25.novembris un 2.-3.decembris

Grupa Nr.1

Norises vieta	Laiks	Tematika	Teorija, h	Praktiskie darbi, h	Lektors
20.novembris					
Ozolnieki, Rīgas iela 34, Ozolnieku pagasts, LV-3004, LLKC 102.auditorija	09.00-10.30	Personāla vadīšanas instrumentu izmantošana veiksmīgas sadarbības veidošanai ar kooperatīva biedriem (kooperatīva administrācijas kā komandas loma). Komunikācijas un attiecību nozīme. Gaidu noskaidrošana un iespēju izskaidrošana. Vienošanās par sadarbību un sadarbības monitorēšana ikdienā.	2	0	Iluta Krūmiņa
	10.30-10.45	<i>Kafijas pauze</i>			
	10.45-12.15	Paaudžu teorija. Veiksmīgas sadarbības veidošana ar dažādu paaudžu darbiniekiem un kooperatīvu biedriem.	2	0	Iluta Krūmiņa
	12.15-13.15	<i>Pusdienas</i>			
	13.15-14.45	Konstruktīvas komunikācijas pamatnosacījumi. Konfliktu veidi. Konfliktu līmeņi. Konfliktu risināšanas stratēģijas. Konfliktsituāciju pārvēršana risināmās problēmās.	2	0	Iluta Krūmiņa
	14.45-15.00	<i>Kafijas pauze</i>			
15.00-16.30	Kooperatīva vadītājs kā mediators: lomas uzdevumi un iespējas. Praktisks treniņš sarunas vadīšanā starp konfliktējošām pusēm, saskaņā ar sarunu vadīšanas algoritmu.	2	0	Iluta Krūmiņa	
25.novembris					
	09.00-10.30	Iedvesmas stunda - laiks, kurā mēs runājam par veiksmīga cilvēka portretu Ķermeņa valoda pārdošanā – kā saprast to, ko klients mums nepasaka	2	0	Jānis Viegliņš

Ozolnieki, Rīgas iela 34, Ozolnieku pagasts, LV-3004, LLKC 107.auditorija		Uzbāzīgs pretēji draudzīgs - kā saprast, lai neatbaida un nerada aizdomīgumu			
	10.30-10.45	<i>Kafijas pauze</i>			
	10.45-12.15	Sarunas ritms, temps un tonalitāte - praktiskais treniņš 30 sekunžu produktu prezentācija klientam. Klientu rīcības varbūtības un iespējamie rīcības moduļi. Skripti iebildumiem un argumentiem.	2	0	Jānis Viegliņš
	12.15-13.15	<i>Pusdienas</i>			
	13.15-14.45	Pārdošanas darba un aktivitāšu plānošana, rīkošana. Klientu pārliecināšanas tehnikas un kodēšana uz mērķi. Zvani, vizītes un e-pasti. To kvalitātes pamatkritēriji.	2	0	Jānis Viegliņš
	14.45-15.00	<i>Kafijas pauze</i>			
15.00-16.30	Jaunu klientu piesaistes kanāli un metodes. Darba efektivitātes kritēriji jeb KPI, to sastādīšana, mērījumi, secinājumi. Efektīvu konkurentu apsteigšanas stratēģija. Kas tas ir un kā to paveikt.	2	0	Jānis Viegliņš	
2.decembris					
Lietuva	12.00-17.00	Mārketiņa instrumenti jaunu biedru un sadarbības partneru piesaistīšanai	0	5	Aiga Smiltāne
3.decembris					
Lietuva	10.00-12.30	Mārketiņa instrumenti jaunu biedru un sadarbības partneru piesaistīšanai	0	3	Aiga Smiltāne
KOPĀ			16	8	