

LATVIJAS  
BIZNESA  
KONSULTANTU  
ASOCIĀCIJA



# **VADĪBAS RISINĀJUMI ORGANIZĀCIJĀM**

2019. GADA KATALOGS

**> BIZNESAM.LV**

# SATURS



## **Organizācijas un darba vide 2020. gadā**

Jānis Gredzens, Spring Valley



## **Lai precības būtu ilgas un laimīgas!**

Ieva Zaumane, iekšējās komunikācijas un darbinieku iesaistes stratēģe



## **5 tendences personāla piesaistē**

Katrīna Ošleja, uzņēmēja, koučs, "Talentor Latvia" partnere



## **Efektivitātes tendences**

Georgijs Buklovskis, Komercizglītības centra (KIC) biznesa konsultants



## **Ko ņemt mārketinga bruņojumā?**

Kristians Pudāns, ALTUM komunikāciju vadītājs



## **Biznesa mācību tendences – jeb kas notiek korporatīvo mācību tagadnē un nākotnē**

Anna Gruzinska, Komercizglītības centrs (KIC) mārketinga vadītāja



## **Iespējamā misija pārdošanas komandām**

Vīgants Lesasusks, Pārdošanas Vadības Guru 2015 titula ieguvējs



## **Kur virzās mārketingš?**

Aigars Armanovs, Infinitum un MarketMeNow digitālais vēstnesis



Izdevumu sagatavoja un maketēja:  
**Dainis Locāns**  
Tel. +371 29267840

LATVIJAS  
BIZNESA  
KONSULTANTU  
ASOCIĀCIJA





# Organizācijas un darba vide 2020. gadā

Organizācijas un to darbinieki jau šobrīd piedzīvo pārmaiņas, par kurām, ienākot 21. gadsimtā, varējām tikai nojaust. Un tas, kas tajā brīdī bija fantāzija, šobrīd jau ir realitāte. Pazūd organizācijas, par kurām vēl pirms kāda laika runāja kā par tehnoloģiju flagmaņiem, piemēram, Nokia, un tajā pašā laikā strauji attīstās citas, kā Google vai Netflix. Vēl salīdzinoši nesen auto tirgū ienākusī Tesla 2017. gadā ar saviem pārdošanas apjomiem ASV luksusa auto segmentā ir izkonkurējusi citus auto gigantus - Mercedes-Benz, BMW un Audi.



Jānis Gredzens  
Spring Valley

**Minēšu tikai  
dažus tuvākās  
nākotnes aspektus,  
kas attiecas uz  
pārmaiņām darba  
vidē un sagaida mūs  
jau tuvākajā nākotnē.**

## Arvien pieaug **tehnoloģiju un automatizācijas** ietekme uz darba tirgu.

Jau šobrīd saziņā ar klientiem organizācijas izmanto mākslīgā intelekta iespējas un tā tiek izmantotas mākslīgā intelekta iespējas un tā izmantošana tikai pieaug. Pazudīs daudzi šobrīd esošie amati organizācijās un radīsies jauni. Pasaule un organizācijas mainās.

Amati, kuru izzušanu tehnoloģiju un automatizācijas attīstības ietekmē varam prognozēt jau šobrīd:

Telemarketinga speciālisti  
Datu ievades operatori  
Bibliotekāri  
Ceļojumu aģenti

Pasta operatori  
Taksometru vadītāji  
Smago auto vadītāji  
Piloti

## Joprojām palielināsies **darbinieku ietekme** uz organizācijas darbības efektivitāti un rezultātiem.

Tehnoloģijas būs pieejamas visiem, bet savstarpējā sadarbība, radošas inovācijas un efektīvs komandas darbs kļūs vēl svarīgāks faktors organizācijas darbībā un attīstībā nekā tas ir šobrīd. Darbiniekiem arvien būtiskāks kļūs jautājums par savu lomu, ietekmi un karjeras iespējām organizācijā. Pētījumi rāda, ka jau šobrīd vairāk nekā 40% darbiniekiem šie aspekti ir ļoti būtiski, izvēloties organizāciju, kurā strādāt. Protams, augstāk uzskaitītais attiecas uz organizācijām, kurās ir nokārtoti tādi pamatjautājumi, kā atbilstošs atalgojums, efektīvas tehnoloģijas un mūsdienīga darba vide. Joprojām savu svarīgumu saglabās darbinieku iesaistes jautājumi.



## Organizācijās izšķirošā būs Līderības loma.

Nemitīgās pārmaiņas, kas šobrīd ir kļuvušas par ikdienu, un spēja darboties nenoteiktos apstākļos, kad katra diena nes jaunus izaicinājumus, prasīs no vadītājiem arvien vairāk spējas prasmīgi komunicēt un spēt aizraut darbiniekus organizācijās mērķu vārdā. Prasmīga savstarpējā komunikācija, kā arī atgriezeniskās saites saņemšana un sniegšana, neskatoties uz arvien jaunu tehnoloģiju ienākšanu, tiešās komunikācijas loma nemazināsies, tā tikai pieaugs un vadītājiem, kuri uzauguši mūsdienīgo komunikācijas tehnoloģiju laikmetā, tas būs liels izaicinājums.

## Straujāka karjeras maiņa

turpmāk arvien vairāk koncentrēsies ne tikai uz organizācijai svarīgākajiem amatiem un to pēctecības nodrošināšanu, ņemot vērā darbinieku pieredzi un amatam nepieciešamās prasmes. Vienā un tajā pašā amatā vairs nebūs darbinieki ar 10-20 gadu pieredzi, jo esošie amatu nosaukumi un arī to saturs mainīsies. Jaunajā pēctecības plānošanas modelī būs svarīgas trīs lietas – darbinieka nākotnes **Potenciāls**, spējas sasniegt darba **Izpildes rādītājus** un pašsaprotama vēlme sevi nepārtraukti **Attīstīt**.



# Lai precības būtu ilgas un laimīgas!

Kas jāņem vērā, apvienojot  
divu uzņēmumu kultūras?



**Ieva Zaumane**

lekšējās komunikācijas un  
darbinieku iesaistes stratēģe

Septembrī Price Waterhouse Coopers Latvia eksperti nāca klajā ar pētījumu, kura ietvaros secināts, ka uzņēmumi atstāj novārtā fāzi, kas sākas pēc juridisku personu apvienošanās vai iegādes. Turklāt viens no vājam punktiem ir sadaļa par uzņēmumu kultūru apvienošanu. Aptauja liecina, ka tikai nedaudz vairāk kā puse no veiksmīgu darījumu slēdzējiem atzīst, ka viņu organizētā kultūras un pārmaiņu komunikācijas programma guvusi darbinieku atsaucību.

Tādēļ vēlos piedāvāt ieskatu principos, kas būtu jāievēro ikvienam uzņēmumu vadītājam, kurš īsteno apvienošanas vai pirkšanas/pārdošanas programmu, jo par spīti tam, ka kultūras un komunikācijas jautājums var šķist tāds nieks salīdzinājumā ar pārējo, beigās viss sagriežas kājām gaisā un tieši uzņēmumu darbinieki neapzināti izgāž darījumu!



## Atzīt, ka kaut kas ir beidzies

Manuprāt, viens no principiem, kas jāievēro apvienošanās situācijā, ir godīgums pret sevi kā uzņēmuma īpašnieku un darbiniekiem. Apvienojoties uzņēmumiem, ir skaidrs, ka vairs nekad nebūs tā kā bija iepriekš. Viens būtisks posms uzņēmuma pastāvēšanā ir beidzies un kāds jauns ceļš sākas. Šo atziņu ir pilnīgi skaidri jākomunicē komandā, kura tiek nopirkta/pārdota vai apvienota. Turklāt to darot savlaicīgi un pakāpeniski. Dažkārt vadītāji pieļauj kļūdu domājot, ka darbiniekiem taču vienalga, kāds nosaukums, kādi bankas rekvizīti un kurš starptautiskā līmenī turpmāk būs galvenais. Taču tā ir milzu alošanās, jo darbinieki izdzīvos realitātē apziņu, ka turpmāk komanda vairs nebūs neatkarīga, ka iespējams mainīsies vadība, iespējams kāds tiks atlaists, kādam būs jāmaina nodarbošanās uzņēmuma ietvaros. Tāpēc pārmaiņu sajūta ir jārada savlaicīgi, paredzot fāzi, kurā tiek godāta uzņēmuma pastāvēšana un sasniegumi līdz šodienai un iezīmēta skaidra vīzija nākotnei.

## Kultūru var un vajag izvērtēt!

Kultūra sevī ietver vērtības, pārliecības, arhetipus, normas un nerakstītus likumus, ar kuriem dzīvo uzņēmums. Prakse rāda, ka kultūru var izvērtēt un skaidri izprast, ja vien uzņēmuma vadība tam pievēršas. Apvienošanās gadījumā šis process ir īpaši svarīgs, jo, lai kaut ko varētu veiksmīgi apvienot, ir jāsaprot, ko gatavojamies apvienot. Pārsvārā uzņēmumos ir ieviesta vai iedzīvojusies kultūra, kura izpaužas dažādos veidos, taču, ja tā nav pietiekami organiska un ar to darbinieki sadzīvo prātā nevis sirdīs, var gadīties, ka pārmaiņu laikā kā aisberga neredzamā daļa "uzpeld" tādas kultūras pazīmes, par kurām neviens nevarēja iedomāties, radot papildu spiedienu notiekošajām pārmaiņām. Vai arī var būt tā, ka kultūra un vērtības ir dziļi iesakņojušās darbiniekos, turklāt atšķiras no uzņēmuma, kurš tiek pievienots, un tas rada šķēršļus vienas kopīgas kultūras radīšanai. Tāpēc pirms pārmaiņu komunikācijas programmas, iesaku izzināt, pārbaudīt un izvērtēt abu uzņēmumu kultūras, kas jāapvieno. Tā arī iespējams nonākt pie atziņas, cik liela gaidāmā pretestība un kādi varētu būt pretestības cēloņi. Izejot no cēloņiem, iespējams veidot komunikācijas un iesaistes programmu darbiniekiem.

## Komunikācija un vēlreiz komunikācija

Veidojot pārmaiņu komunikācijas kursu kādai auditorijai, uzdūros atziņām, ko teikuši vadītāji pēc nesekmīgām pārmaiņām. Viena no galvenajām nožēlām skan: *"Kaut mēs būtu komunicējuši vairāk un kaut mēs būtu iesaistījuši vairāk cilvēku!"* Būtībā tas izsaka visu. Pārmaiņas, lai kādas tās būtu, prasa indivīda un grupas spēju pārorientēties un pieņemt jauno situāciju. Tam ir vajadzīgs gan laiks, gan nopietns ieguldījums komunikācijā, iesaistot, apmācot, sarunājoties. Ja zinām, ka cilvēkam, lai pieņemtu pārmaiņas, ir jāiziet cauri sešām fāzēm (zināšanu, saprašanas, iesaistes, pieņemšanas, adaptācijas, iesaistīšanās) līdz nonākt pie sajūtas, ka var gūt prieku, strādājot jaunajā situācijā, tad ir arī jāsaprot, ka sešas fāzes nevar izdzīvot, piemēram, mēneša laikā.

## Latvijas kultūras fenomens – vērts apdomāt

Dažādi starpkultūru pētījumi skaidri parāda, ka latvieši ir individuālisti. Atskatoties vēsturē, mēs esam dzīvojuši viensētās un sadarbība ar ārējo vidi mums drīzāk sagādā diskomfortu. Turklāt vēsture arī pierāda, ka nevar justies droši, jo visos laikos kāds ir vēlējis mūs kā nāciju apspiest un to arī darījis. Mūsos šis brīvības cīnītāja kods ir tik spēcīgs, ka tas atspoguļojas ne tikai politiskajā vidē, bet arī uzņēmumu kontekstā, īpaši pirkšanas-pārdošanas-apvienošanas projektu gaitā. Un tieši tāpēc daudzas apvienošanās izgāžas, jo netiek ņemts vērā šis brīvības alku aspekts, kas zemapziņā dzīvo un traucē pieņemt, piemēram, jaunus īpašniekus. Tas tiek uztverts gluži kā apspiešana! Tādā situācijā ir tikai viens risinājums – ļoti kvalitatīva komunikācija, kas fokusējas uz baiļu mazināšanu un iezīmē nākotnes perspektīvu, kurā neviens netiek apdraudēts.

Sasummējot visu iepriekš teikto, jāatzīmē, ka, ja uzņēmums vāji izmanto organizāciju kultūras un komunikācijas resursu, pastāv milzīgs risks, ka pārmaiņas neizbēgami pavadīs baumas un spekulācijas, kas novedīs pie tā, ka cilvēki nevis strādā, bet baiļojas, aprunā situāciju pie kafijas un smēķētavā. Īsāk sakot, pārstāj produktīvi strādāt. Savukārt tie jau ir reāli zaudējumi, kuri skaidri atspoguļojas uzņēmuma finanšu rezultātos.



tendences nākamajam gadam

# 5 personāla piesaistē



## Darba spēks

Darbaspēka trūkums turpinās, arvien grūtāk piesaistīt un noturēt darbiniekus.

## Elastība

Darbinieku prasības ne tikai pēc elastīga darba laika un darba no mājām. Daudz individuālu prasību, un tie, kas jūtas pieprasīti darba tirgū, nekautrējas arī vadīties pēc tām.

## Darba devēja tēls

Atpazīstamība un pieejamība. To sagaida no moderna uzņēmuma. Ja par jūsu uzņēmumu neko nevar atrast google, tas ir aizdomīgi.

## Mūžizglītība

Vide un tehnoloģijas strauji mainās, kompetences un zināšanas noveco, visu laiku jāaug, neatkarīgi no vecuma, statusa un sasniegtā.

## Kompetences

Viens amats var aptvert ļoti plašas kompetences. Visiem ir jāzina viss, kaut vai vienkāršā līmenī. Funkcijas nevar skatīt atdalīti, mēs visi esam saistīti.



**Katrīna Ošleja**  
Uzņēmēja, koučs, "Talentor Latvia" partnere



# Efektivitātes tendencies

Viena no aktuālām sarunu tēmām uzņēmēju, ekonomistu, uzņēmumu vadības komandu cilvēku vidū ir saruna par efektivitāti un tās celšanas nepieciešamību.

Kas ir tā pastāvīgi pieminētā efektivitāte?  
Kā mēs varam to palielināt? No kā tā ir atkarīga?



**Georgijs Buklovskis**

Komercizglītības centra (KIC) biznesa konsultants, atzītākais TOC eksperts Latvijā

BRABANTIA LATVIA ilggadējais (bijušais) direktors, Latvijas Biznesa efektivitātes asociācijas (BEA) dibinātājs

## Pieminēšu divas vienkāršās formulas:

*Biznesa efektivitāte ir rādītājs, ar kuru mēra to, cik veiksmīgi bizness sasniedz vēlamu rezultātu – **peļņas pieaugumu**, salīdzinājuma ar resursu patēriņu.*

*Peļņas ģenerēšana – tā ir pēc iespējas lielākas pievienotās vērtības veidošana, **par kuru klients ir gatavs maksāt!***

## Par ko klients ir gatavs un būs gatavs maksāt nākotnē?

Viņš nemaksās ne par to, cik daudz vai maz stundas Jūs patērējat, izstrādājot vai ražojot jūsu produktu, ne par to, cik daudz naudas jūs samaksājat par materiāliem vai pakalpojumiem, ne par to, cik avancētu programatūru vai iekārtas jūs izmantojat.

Biznesa efektivitāte ir atkarīga ne tik daudz no tā, cik resursu jūs ietaupīsiet, ražojot produktu, bet vairāk no tā, cik daudz naudas jūs spēsiet saņemt par jūsu produktu no precīgā klienta.

*Ekspertu iespējams piesaistīt konsultācijām un mācībām, kā arī sastapt KIC mācību programmā*

**RV**

PRODUKTĪVA RAŽOŠANAS  
VADĪŠANA

## Klients vienmēr maksā tikai par to vērtību, ko viņš individuāli un subjektīvi saskata jūsu piedāvājumā!

Runa ir par klienta Vērtības uztveri (Perception of Value) saistībā ar jūsu piedāvājumu. Turklāt jūsu piedāvājuma vērtība klienta acīs var ļoti ātri mainīties, atkarībā no konkrētā laika, vietas un situācijas.

Pat skatoties uz elementārākiem - bāzes produktiem, var saskatīt pavisam atšķirīgu dažādu klientu vērtības uztveri. Viena lielveikala plauktos var atrast divus dažādus maizes klaipus ar divreiz lielāku cenu par kilogramu vienam pret otru. Bet dažādos pilsētas veikalos maizes kilograma cena var atšķirties piecas un pat desmit reizes! Vai šīs maizes kilogramā ir desmit reizes vairāk miltu? Jā, iespējams, tajā ir labākas kvalitātes izejvielas, vairāk dažādu "veselīgo" sastāvdaļu, bet - vai tiešām visas izejvielas maksā desmit reizes vairāk?

Interesanti, ka visi šie pēc cenas atšķirīgie produkti bieži vien atrod savu pircēju!

## Jo "dārgākā" biznesa segmentā uzņēmums strādā, jo lielāks iespaids uz biznesa efektivitāti ir no tā, vai tas spēj saprast un apmierināt savu klientu aktuālo vērtības uztveri.

Veiksmīgiem uzņēmējiem ir skaidrs tas, ka klientu pēc būtības neinteresē viņu produkts. Klientu interesē tas, kā viņš varēs atrisināt savu problēmu, apmierināt savu nepieciešamību vai vēlmi. Ja jūsu piedāvājums spēs atrisināt šo nepieciešamību pilnībā, kvalitatīvi un ātri, tad klients būs gatavs samaksāt par to daudz augstāku cenu.

Vai mēs precīzi zinām klienta situāciju, problēmu, vēlmi? Mēs piedāvājam tirgū kādus produktus vai pakalpojumus, bet bieži vien mūsu piedāvājums "tīrā" veidā tikai daļēji atrisina viena konkrēta klienta problēmu, un ar to viņam ir par maz... Klients saprot, ka, pieņemot mūsu piedāvājumu, viņš saņems tikai daļēju risinājumu. Viņš saprot, ka būs

notiesāts ar turpmākām galvas sāpēm, lielas naudas un laika tērēšanu līdz brīdim, kad izdosies atrisināt problēmu līdz galam. Rezultātā – par mūsu produktu viņš nav gatavs maksāt labu cenu, bet, ja kāds piedāvās visu problēmu ātru atrisināšanu, tad par to viņš gan būs gatavs maksāt un vēl pie tam - daudz vairāk!

Sliktā un labā ziņa ir tā, ka dažādiem klientiem var būt dažādas problēmas, vēlmes un situācijas. Mēs nezinām ne to, kas ir mūsu "nākotnes" klients, ne to, ar kādu vēlmju un problēmu paketi viņš parādīsies pie mūsu horizonta.

Biznesa efektivitāti gan šodien, gan vēl būtiskāk – arī turpmāk noteiks tas, cik mēs spēsim un gribēsim:

- **Saskatīt klientu problēmas un vēlmes, turklāt bieži vien neizteiktās un neizprastās**
- **Pratīsim ātri pakārtot savus risinājumus konkrētu klienta vēlmju izpildei.**
- **Sapratīsim, ka mūsu produkta cenai nav nekāda sakara ar tā "izmaksu kalkulāciju", bet ir tiešs sakars ar mūsu klienta vērtības izpratni.**
- **Saskatīsim to, ka mūsu produkta, pakalpojuma cena ir ļoti atkarīga no tā kur, kādā kontekstā, kvalitātē un cik ātri mēs to piegādājam klientam.**
- **Redzēsim, ka daudziem klientiem viņu vērtību izpratnē strauji pieaug tādi faktori, kā pašu un viņu piegādātāju reputācija, zīmols, sociālā un ekoloģiskā atbildība.**

Tie, kuri spēs ātri saprast un izmantot šīs tendences, būs fokusēti uz peļņas ģenerēšanu caur klientu "subjektīvo vēlmju" ātru apmierināšanu, tiks rezultātā "prēmēti" ar augstu efektivitāti. Tas nozīmē – ar lielu, apsteidzošu peļņas pieaugumu, pat neskatoties uz resursu patēriņa pieaugumu!

# Ko nemt mārketinga bruņojumā 2019. gadā



**Kristians Pudāns**  
ALTUM komunikāciju vadītājs

Viena lieta mārketingā ir saistoša ikkatram: uzņēmējam, valsts amatpersonai, amatniekam vai liela uzņēmuma valdes loceklim – **iejusties klienta kurpēs**. Ahā, kāds teiks – super nodrāzta frāze, reiz dzirdēta augstskolā! ... dzirdēta, bet reti saprasta.

Kā marketologs novēroju, ka tās “klientu kurpes” bieži vien tiek uzmauktas tādā robežsituācijā izpildījumā. Dominējošā galējība ir uztvere, ka reiz klients nesūdzas, tad jau viss kārtībā; retāk otra – katra situācija, ierosinājums un subjektīvs mājiens pārvēršas par krīzi, ko tad draudzīgi risina “aizņemtas” skudriņas; pa vidu – labi organizēta klientu vajadzību izpratne, autentiska šo vajadzību komunikācija un pakalpojumu nodrošināšana izdodas vien retajam. Parasti tiem, kas regulāri valdes sastāvā apspriež ne tikai uz pārdošanas, bet arī klientu un klientu komunikācijas rādītājus.

Mans novēlējums ir turpināt attīstīt spēju strādāt ar lielajiem skaitļiem, tendencēm un nozares pētījumiem, kas digitālajā laikmetā daudz vieglāk pieejami mūsu pirkstu galiem un galvas pelēkajai vielai – sākot ar konkurentu datiem, mājas lapu analītiku, sociālo tīklu iesaistes rādītājiem, kā arī klientu ikdienas un stratēģiskajām aptaujām. Ne mazāk svarīgi pārliecinieties, ka aiz tā stāv uzticams cilvēks, kas tiek sadzirdēts valdes kabinetos.

Lai izdodas!



Piedāvājam Komercizglītības centra ekspertu un uzņēmumu apkopotās prognozes par vadības un komandu mācību tendencēm, kuras šobrīd vērojam mācību risinājumu tirgū un kuras savu aktualitāti turpinās pierādīt arī nākamajos gados.

**Anna Gruzinska**

Komercizglītības centrs (KIC) mārketinga vadītāja

## Biznesa mācību tendences

jeb kas notiek korporatīvo mācību tagadnē un nākotnē

### Cilvēcības un tehnoloģiju līdzsvars

Jau vairāk kā desmitgadi strādājot ar digitālās kompetences un tehnoloģiju jautājumiem vadības mācībās, redzam, ka līdz ar tehnoloģiju ieviešanu, uzņēmumi turpina balansēt ar nepieciešamību nepazaudēt cilvēci. Papildus tehnoloģiju iespējām, viens no lielākajiem izaicinājumiem ir un paliek vadības motivācija un domāšana, lai šīs pārmaiņas ieviestu un rīkus izmantotu. Tehnoloģijas un cilvēciskais aspekts bieži tiek apspriests arī paaudžu kontekstā, bažoties, ka jaunie darba tirgus spēlētāji (sauciet viņus par kuru paaudzi vēlaties) kā lielāko vērtību nemaz neuzskata tehnoloģiju brīvību darbā un pretēji pieņemtajam – dod priekšroku nevis digitālai, bet klātienē komunikācijai. Šis ir viens no galvenajiem iemesliem, kāpēc bieži e-mācības nesniedz vajadzīgo efektu – jo klātbūtnes efekts un pieredzes apmaiņa klātienē (ar cilvēcisku kontaktu) rada lielu procentuālo daļu mācību rezultativitātes.

## Labsajūta un motivācija jeb tiecamies pēc laimīgiem darbiniekiem

Pēdējā gada laikā ir pieckāršojies pieprasījums pēc labsajūtas un motivācijas treniņiem, laimes semināriem un iespējām “motivēt darbiniekus”. Augot darba prasībām un dažādu paaudžu ienākšanai tirgū, uzņēmumi meklē jaunus veidus, kā neļaut darbiniekiem izdegt un motivēt sevi un komandu. Mūsu treneris, apzinātības galvenais virzītājs Latvijā Ansis Jurgis Stabingis min, ka zinātniski pierādīts, ka Laime ir nevis sajūta, bet prasme, ko var iemācīties. Es absolūti tam piekřītu, ne velti Google jau desmitiem gadu organizē saviem darbiniekiem mācības par apzinātību un prāta ietekmi uz efektivitāti.

## Pieaug HR kā partnera loma

Sen jau beigušies tie laiki, kad personāla vadītāja vienīgā funkcija bija darbinieku atlase. Piekritīsiet, ka pēdējos gados personāla vadītāja loma ir viena no būtiskākajām uzņēmumā. Arī vadības komandu līmenī personāla vadītājs kļūst par stratēģisko partneri, kas ietekmē uz komandas izaugsmi un attīstību balstītus lēmumus. Ko tas nozīmē? Vadītājiem jāmeklē veidus, kā komandai piesaistīt spēcīgus personāla vadītājus vai sniegt nepieciešamo atbalstu, resursus un iespējas esošo kolēģu atbalstam. Ko tas nozīmē personāla vadītājiem? Nepieciešamību uzņemties stratēģisku atbildību par to, kas notiek ar komandas motivāciju, kādā vidē mēs strādājam un kādā virzienā būtu jāiet komandai. Un ne tikai jāuzņemas atbildība, bet provizoriski jānāk ar idejām komandas attīstībā. Tas attiecas arī uz vadītājiem, kuri jebkurā gadījumā tur roku uz pulsa savas komandas virzienā. “Jūs esat vareni”, kā teiktu Vaira Vīķe Freiberga. Izmantojiet to!

## Efektivitāti atkal vajag kā ēst

Šī tēma savu aktualitāti nezaudē, neskatoties uz neskaitāmām konferencēm, semināriem un klubiem jo, kā zinām, ekonomikas pamatlikums – saražot produktu, pakalpojumu pēc iespējas efektīvāk, būs spēkā, lai cik izcili mēs jau esošajā uzņēmuma vadībā arī nebūtu. Kas efektivitātes jomā notiek mācību kontekstā? Jāteic, ka rīku pieejams pārpārēm, ko nu kurš uzskata par efektīvāku – kāda apgūst laika plānošanu, lasot grāmatas, cits nāk uz kursiem. Un uzņēmuma efektivitātes kontekstā varam runāt gan par šobrīd slavas gājienu uzsākušo ražošanas efektivitāti, gan efektivitāti digitālajā laikmētā – kā vadītājiem pārzināt rīkus, kas varētu uzlabot uzņēmuma procesus, gan efektivitāti attālinātajā darbā (lai kolēģi pārāk ilgi nebauda kafiju gultā bez rezultātiem), gan arī vadītprasmju jomā – jo pat tik vienkārša lieta, kā iemācīties deleģēt, spēj neaptverami ietaupīt pat vairākas stundas vadītāja darba dienā



# TOP biznesa vadības mācību un konsultāciju kompānijas\*

|    |                                 |
|----|---------------------------------|
| 1  | Komercizglītības centrs         |
| 2  | TRIVIUMS apmācība               |
| 3  | Training Lab                    |
| 4  | Leilands un Putnis              |
| 5  | Nordic Group                    |
| 6  | Win Partners                    |
| 7  | Mercuri International           |
| 8  | Master Sales                    |
| 9  | Franklin Covey                  |
| 10 | Latvikon                        |
| 11 | LatConsul                       |
| 12 | Advanced Training & Development |
| 13 | Best Training agency            |
| 14 | Spring Valley                   |
| 15 | O.D.A.                          |
| 16 | Energise                        |
| 17 | k.Port                          |
| 18 | Komunikāciju darbnīca           |
| 19 | Lumina Learning Baltic          |
| 20 | Illume                          |

\*uzņēmuma apgrozījums 2017.gadā, pēc Latvijas Biznesa Konsultantu Asociācijas apkopotās informācijas

## Iekšējie treneri

Arvien efektīvāk tiek izmantoti iekšējie uzņēmuma resursi darbinieku apmācību un mācību kontekstā. Iekšējie produktu treniņi, pieredzes apmaiņas nodaļu ietvaros, mācību pēcpusdienas un pat specifiskas mācības lielā daļā uzņēmumu jau kļūst par ieradumu. Un tas ir lieliski jo, motivējot komandas ietvaros dalīties savās zināšanās, tiek panākta arī lielāka darbinieku iesaiste.

Labā ziņa, ka tirgū pieejami ļoti kvalitatīvi treniņi un konsultācijas uzņēmumu iekšējiem treneriem, gan par programmu veidošanu, *Train the Trainer* metodiku, mācību rīkiem, gan darbu ar grūto auditoriju un publiskās uzstāšanās prasmēm, lai savas jomas speciālisti varētu arī pēc iespējas efektīvāk nodrošināt iekšējās apmācības uzņēmumā.

## Mācību kompānijas kā partneri, konferences kā motivators

Būšu atklāta – neviena konference nekad neaizvieto mācības, taču konferences kļūvušas par lielu motivācijas instrumentu darbiniekiem un budžeta sastāvdaļu līdz ar to arīdzan. Vadītāja rokās tas savukārt ieliek izvērtēšanu, kuram darbiniekam tā patiesi būs motivācija un vai būs kapacitāte motivāciju šādā veidā uzturēt regulāri, zinot, ka pēc 2 nedēļām lielais entuziams, kas nāk pēc konferencēm sāk mazliet plakt.

Papildus efektivitātei – pirms biļešu pirkšanas ir vērts saviem darbiniekiem pavaicāt, vai nav kāda konference, ko pats vēlētos apmeklēt, kopīgi izpētot saturu, kas uzrunā vai ir noderīgāks. Savukārt pēc konferencēm pamēģiniet ieviest praksi – veidot mācību atziņu pēcpusdienu, kurā konferenču vai mācību apmeklētāji nodod zināšanās tālāk kolēģiem, tādējādi mācoties gan strukturēt informāciju, gan publiski uzstāties un nodot vēstījumu ieguvumu valodā.

# Iespējamā misija pārdošanas komandām



**Vigants Lesausks**, *Pārdošanas Vadības Guru 2015 titula ieguvējs*

Pārdošana ir tas mākslas veids, kur visi zina, kas jādara, bet lielākoties neviens nezina kā to paveikt. Savos nu jau 18 pārdevēja un pārdošanas vadītāja karjeras gados esmu bijis gan pilnīgā izmisumā, gan galvu reibinošā eiforijā par izciliem rezultātiem.

**Tuvojoties 2019. gadam aizvien vairāk pārdošanas līderi gatavo taktiku nākamā gada budžeta sasniegšanai. Šajā rakstā es apkopāju praktiskus padomus ikvienai pārdošanas komandai.**

## Kritiskās darbības

Ļoti daudzi pārdevēji un to vadītāji sapņo par lieliem pārdošanas apjomiem, bet pilnīgi ignorē darbības, kas noved pie rezultāta. Tikšanās ar jauniem klientiem? Potenciālo klientu pirmie pasūtījumi? Aukstie zvani katru dienu? Katram produktam ir sava kritiskā darbība, kas nodrošina rezultātu ilgtermiņā. Identificē to un nepieļauj komandā nekādus kompromisus attiecībā uz izpildi. Tas attiecas arī uz jūsu pārdošanas "zvaigznēm", jeb labākajiem pārdevējiem. Šis ir tas, par ko pārdevēji saņem pamatalgu!

## Disciplīna

No manas pieredzes, lielākoties pārdošanas speciālisti velta līdz 20% no laika tiešā kontaktā ar klientu. Parūpējies, lai ikdienā pārdevēji veltītu vairāk kā 50% no laika tiešā kontaktā ar klientu. Labāk 1 tikšanās klātienē, nekā 5 līdz dimanta perfektumam noslīpēti piedāvājumi. Viena telefona saruna atsver 5 e-pastus. Panāc, lai katram pārdevējam ir vidēji 2...3 kvalitatīvas tikšanās dienā ar klientiem un 10...20 telefonsarunas.

## Meistarība

Kad disciplīna ir vietā, tad ieguldi laiku praktiskās apmācībās. Nav svarīgi cik video pārdevējs ir noskatījies vai grāmatas izlasījis. Ja šīs zināšanas netiek pielietotas dzīvē, tad laiks ir praktiski izniekots. Parūpējies, lai jaunās metodes tiek ieviestas ikdienas komunikācijā ar klientiem. Sāc ar vienkāršākajām tad pakāpeniski ievies arī sarežģītākās. Nav "zelta receptes" un maģiskās frāzes, kas "liks klientam uzreiz nopirkt" [man patiešām to ir prasījuši daudz reižu], ir tikai meistars, kas efektīvi pārvalda un kombinē daudz dažādas pārdošanas metodes.

## Instrumenti

Kad disciplīna un meistarība ir uzlabota, tad kārta ir instrumentiem. Pārdevēja "samuraja zobens" ir CRM sistēma. Ir daudz un dažādas sistēmas tirgū un bieži vien pilnībā pietiek ar parastu tabulu. Man zināmās veiksmīgākās komandas izmanto Scoro. Protams, lieliski strādā arī citas CRM sistēmas. Efektīvam pārdevējam nepieciešams arī kvalitatīvs portatīvais dators, telefons ar labu bateriju un vizītkartes lielā daudzumā. Birojs, galds un pārējais nav svarīgi, jo jūs taču negribat pārdevēju redzēt birojā? **Tikai pie klienta!**

# Kur virzās mārketingš?

Mārketingš no brīžiem pelēkas un neskaidriem spēles noteikumiem pilnas industrijas arvien aktīvāk virzās uz atklātu, caurspīdīgu un godīgu. Gan lielākie tirgus spēlētāji Google, Facebook, gan dažādas mārketinga organizācijas saprot, ka šī salīdzinoši jaunā industrija ir aktīvāk jāsakārto, lai nezaudētu reklāmdevēju uzticību.

Tiek radīti jauni kvalitātes standarti un godīgas spēles vadlīnijas, tiek sakārtots datu aizsardzības jautājums (GDPR) un daudzas citas mazākas aktivitātes.

## Mārketinga aģentūru nākotne

Pēdējo gadu tendences liecina, ka daudzi lielie uzņēmumi sadarbības ar aģentūru vietā izvēlas veidot savas iekšējas mārketinga komandas. Iemesli ir vairāki - finansiālais izdevīgums, mārketinga kvalitāte, speciālistiem atrodoties uzņēmuma procesos, uzticība aģentūrām un citi.

Mārketinga aģentūrām nav vieglākie laiki. Ja savulaik trūka jaudīgu speciālistu, it sevišķi digitālā mārketinga jautājumos, tad šobrīd darba tirgū jau ir lielāka izvēle un uzņēmumi var atļauties veidot savas mārketinga komandas. Katrai pieejas ir savi plusi un mīnusi, tomēr tas nemaina to, ka aģentūrām vēl vairāk jādomā par sava darba caurspīdīgumu un pievienotās vērtības radīšanu klientiem. Tieši pievienotā vērtība ir lielākais izaicinājums aģentūrām - ir jāspēj klientiem realizēt kaut kas tāds, ko nespēj viņi paši un kam ir liela pievienotā vērtība.

## Stratēģija visa centrā

Par mārketinga pakalpojumu kvalitatīvu izpildi jautājumu nav - to šodien lieliski spēj daudzas mārketinga aģentūras un

atsevišķi speciālisti. Atklāts jautājums ir mārketinga stratēģija - industrija attīstās un mainās ļoti strauji, parādās arvien jauni risinājumi, taktikas un iespējas.

Tāpēc īpaši svarīgi ir stratēģi, spēcīgi prāti, kas spēj visatbilstošāk salikt klienta mērķiem visatbilstošāko mārketinga stratēģiju. Iespēju kļūdīties ir tik daudz, ka to izdarīt ir ļoti reāli. Rezultātā pārtērēti mārketinga budžeti, nesasniegti biznesa mērķi, vilšanās mārketinga pakalpojumu sniedzējos.

## Tehnoloģijas vai cilvēka prāts?

Ko izvēlēties - mārketinga platformu, kas visu izdara cilvēka vietā, vai pieredzes bagātu mārketinga speciālistu, kurš "rubī fišku"? Pareizā atbilde - spēcīgu mārketinga speciālistu, kurš spēj pārvaldīt jaunākās tehnoloģijas! Pilnīgi noteikti tehnoloģiju un cilvēka prāta kombinācija ir labākā izvēle.

Tehnoloģijas mārketingā vēl nav tik attīstītas un precīzas, lai var paļauties tikai uz tām. Vēl jo vairāk, ja runājam par lokālo biznesu. Lieliem uzņēmumiem ar milzīgu datu daudzumu tehnoloģijām jāpievērš lielāka uzmanība, šajos gadījumos pievienotā vērtība ir daudz lielāka.

## Viss kļūst izmērāms

Mārketiņgā pamazām sāk zust robeža starp tradicionāliem un jauniem medijiem. Lielākā atšķirība starp digitāliem un nedigitāliem medijiem līdz šim bija atdeves mērīšanas iespējas. Reklāmas atdevi televīzijā, radio vai presē grūtāk izmērīt nekā digitālo kampaņu, kur var redzēt katru klikšķi, jebkuru cilvēka rīcību.

Tagad tas mainās, tā saucamie tradicionālie mediji kļūst arvien digitālāki un nākotnē varēs izmērīt gan televīzijas kampaņas atdevi, gan to, cik daudz klientu ir redzējuši Tavu vides reklāmas un kā uz to reaģējuši. Pirmie soļi tiek veikti arī Latvijā.

## Mākslīgais intelekts (AI) mārketiņgā

Lai gan jau divus gadus tiek runāts par mākslīgā intelekta mārketiņgā izlaušanās laiku, tā īsti līdz galam vēl tas nav noticis. Tomēr nevar teikt, ka šajā lauciņā nekas netiek darīts. Mārketiņga speciālisti skaļi apgalvo, ka Google reklāmas kampaņas vadīt ir daudz vieglāk nekā tas bija gadus 3-5 atpakaļ, jo Google algoritmi paši lieliski atrod mērķauditoriju, te parādās "nemanāmais" mākslīgais intelekts. Līdzīgi ir ar Facebook reklāmas kampaņām un atsevišķiem mārketiņga tehnoloģiju risinājumiem, kas arvien kvalitatīvāk spēj apstrādāt datus un rezultēt to augstvērtīgās mārketiņga kampaņas. Neapšaubāmi tuvākā laikā attīstība būs vēl straujāka.

## Dažādi jauni risinājumi, taktikas

Savu uzvaras gājienu turpina dažādi jauni vai veci, bet no jauna iepakoti risinājumi - dabisks, iesaistošs saturs, multivides reklāmas (rich media), ietekmes mārketiņgs (influence marketing). Pie tam

pēdējā parādās jauna tendence, iesaistīt reklāmas kampaņās ne tikai slavenības, kam ir tūkstošiem vai miljoniem sekotāju sociālos tīklos, bet arī tā saucamos mikro ietekmētājus, kam varbūt sekotāju ir daudz mazāk, tomēr tā ir ļoti lojāla, šaura, līdz ar to vērtīga mērķauditorija.

Tāpat sagaidāmi jaunumi virtuālās un paplašinātās realitātes risinājumu attīstībā.

Svarīgi atzīmēt, ka, jo lielāks uzņēmums un lielāki mārketiņga budžeti, jo lielāka loma ir mikrosegmentēšanai. Daudz vērtīgāk ir veidot mārketiņga ziņojumus atsevišķām klientu grupām, kam ir kas kopīgs, vai pat atsevišķi individuāliem klientiem pēc to uzvedības modeļiem, nevis ar vienu ziņu uzrunāt visu mērķauditoriju. Arī te parādās jauni tehnoloģiski risinājumi, kas ļauj šo iespēju realizēt arvien pārliecinošāk.

## Mainās paaudzes

Ja vēl neesiet sapratuši, kā strādāt ar tā saucamo Millenials paaudzi, tad ir pēdējais laiks to saprast, jo straujiem soļiem tirgū ienāk tā saucamā Z paaudze, kas vēl vairāk atšķiras no iepriekšējām paaudzēm.

Runa ir par satura formu uztveri, uzvedības izmaiņām, pat pilnīgi citām vērtībām salīdzinājumā ar iepriekšējām paaudzēm. Ja tas netiek ņemts vērā, mārketiņga kampaņas var izgāzties tikai tā iemesla dēļ, ka netiek runāts "auditorijas valodā".

Lielākais izaicinājums ir tiem uzņēmumiem, kuru mērķauditorijas ir no dažādām paaudzēm un arvien biežāk tiek runāts par tā saucamo "paaudžu mārketiņgu", kura ietvaros jāspēj katrai paaudzei nodot savs vēstījums par vienu un to pašu produktu.



**Aigars Armanovs**

Infinitem un MarketMeNow digitālais vēstnesis





# **MĀCĪBU PROGRAMMAS**

 **BIZNESAM.LV**



## Biznesa Klase

Attīstības programma vadītājiem, kam nepieciešami praktiski instrumenti uzņēmuma un darbinieku vadīšanai, kā arī sevis attīstībai. 900 vadītāju izmēģināta vadītprasmju esence un praktiska alternatīva augstskolu mācībām.

### Saturs:

- Organizācija kā sistēma
- Vadītāja loma un vadīšanas tehnoloģijas
- Sarunu vadīšanas stratēģija un taktikas
- Finanšu un grāmatvedība vadītājiem
- Uzņēmuma darbības analīze un stratēģija
- Procesi kā uzņēmuma vadīšanas instruments
- Projektu un pārmaiņu vadīšana
- Darbinieku mūsdienīga vadīšana
- Darba izpildes vadīšana, darbinieku vadības un attīstības metodes
- Komandas veidošana un vadīšana
- Personības resursi un to izmantošana vadītāja darbā
- Vadītājs kā līderis
- Pārliecinošas prezentācijas prasmes

**Programmas ilgums:** 20 dienas pusgada garumā



+371 67 24 05 62  
www.kic.lv  
kic@kic.lv



## Biznesa Meistarklase

**Augstākā līmeņa vadītājiem, kas jau daudz biznesā sasnieguši.**

Nākamais līmenis biznesa vadībā, stratēģisks skats uz vadību un pieredzes apmaiņa.

### Uzņēmuma vadība:

- *Ekonomika, tehnoloģijas, bizness ar profesori Tatjanu Volkovu*
- *Inovāciju vadība ar Inesi Suiju Markovu (Vides risinājumu institūts)*
- *Finanšu vadība uzņēmuma vērtības palielināšanai*
- *Stratēģija no plāna līdz realizācijai ar Jāni Cauni (Dokumeds)*
- *Praktiskais mārketinga ar Inesi Kalveiti (Elko Group)*

### Darbinieku vadība:

- *Izaicinājumi personāla vadībā ar Sandru Lāci*
- *Līderis, kuram seko ar Baibu Zūzenu (ALL Media Baltics)*
- *Grūto saskarsmes situāciju risināšana ar biznesa psihoterapeitu Agri Gravu*

### Sevis attīstība:

- *Domāšanas ilūzijas un ekonomiskā uzvedība ar Ivaru Austeru*
- *Publiskā komunikācija un mediju treniņš ar Inu Balamovsku*
- *Personības attīstība*
- *Veselība kā neatkarība ar Cigun pasniedzēju Igoru Kudrjavcevu*

Programmas ilgums: 20 dienas pusgada garumā (9:00 – 17:00)



+371 67 24 05 62  
www.kic.lv  
kic@kic.lv



triviums apmācība

## Vadītprasmju attīstība (II līmenis) e-vidē

**Interaktīva vadītāju attīstības un atbalsta programma.**

### Programmas gaitā gūsiet:

- aktuālas zināšanas par mūsdienu vadītāja darba instrumentiem
- atbalsts vadības rīku praktizēšanai Jūsu uzņēmumā
- jaunas idejas pieredzes apmaiņā ar citiem vadības profesionāļiem

### Darba forma:

- video-lekcijas
- viedokļi
- e-raksti
- diskusijas
- atgriezeniskā saite

### Programmas tēmas:

- Kas ir labs vadītājs 21. gadsimtā?
- Mērķu uzstādīšana.
- Motivācija un motivēšana.
- Efektīva komunikācija vadītāja darbā.
- Pārmaiņu vadība.
- Vadītāja rūpes par sevi. Kā neizdegt?

### Vērts piedalīties, ja vēlaties:

- apgūt mūsdienīgas vadības rīkus un strukturēt esošās zināšanas
- ieviest, uzturēt un gūt jaunu praktiskās vadības pieredzi
- gūt atbalstu un rast risinājumus izaicinošām situācijām Jūsu vadības praksē

### Kursa ilgums: 6 nedēļas

Nodarbības vada starptautiski atzīta vadības konsultante un trenere Jolanta Cihanoviča



+371 67 282 219  
www.triviums.lv



## Master Training

### Digitālā biznesa Meistarklase

**Mašīnmācīšanās un mākslīgā intelekta pieeju izmantošana uzņēmuma stratēģijas attīstībā.**

Tehnoloģiju attīstība dažiem uzņēmumiem veicina strauju biznesa izaugsmi, citiem – strauji tuvojošos norietu. Gan pirmo, gan otro uzņēmumu pārziņā ir dati, kurus var konvertēt naudā. Prasmes un kompetences par tehnoloģiju iespējām paplašina biznesa vadītāju redzesloku, sniedzot gan izpratni, gan skaidru redzējumu datu izmantošanā, lai biznesa izaugsme apsteigtu tehnoloģiju attīstību.

**Svarīgākie ieguvumi – zināšanas un izpratne par:**

- Mašīnmācīšanās tehnoloģiju sniegtajām iespējām;
- Datu vizualizāciju un operatīvo atskaišu izveidi;
- Dato balstītu lēmumu pieņemšanu;
- AI; ML & customer journey;
- ML projektu ieviešana un vadīšana
- ML Stratēģijas izveide

## Spring Valley

Organizācijas attīstības centrs



### Personīgās, līdera vai komandas efektivitātes celšana, pielietojot MBTI®

Mācības, pielietojot pasaulē atzītāko psihometrisku instrumentu MBTI®, tiek izstrādātas atbilstoši konkrētās organizācijas vajadzībām un mērķiem. Piemēram, iespējams fokusēties uz cilvēku personīgās efektivitātes celšanu lēmumu pieņemšanā, konfliktu risināšanā, komunikācijā vai rīcībā stresa situācijās, kā arī šo pašu un vēl daudz citu aspektu trenēšanai līderības vai komandas kontekstā.

**Kādi ir ieguvumi organizācijai:**

- Maksimāli izmantot savu cilvēkresursu potenciālu
- Pielietot cilvēku īstās, dabiskās stiprākās puses
- Uzlabot komandu darbu.
- Izprast un pielāgoties dažādiem vadīšanas stiliem
- Uzlabot komunikāciju starp kolēģiem, vadītāju un padoto, darbiniekiem un klientiem
- Virzīt karjeru
- Risināt konfliktus
- Nodrošināt individuālo koučingu
- Veidot mācību un attīstības programmas
- Novērtēt katra darbinieka unikālo ieguldījumu
- Attīstīt radošuma, laika un stresa vadīšanas un citas prasmes.

**Mācību ilgums:** no 8 līdz 16 stundām.



### Digitālā Kompetence Biznesam

**Kā vadīt digitālajā laikmetā jeb kas jāzina vadītājam par tehnoloģijām, lai atbildība par Jūsu biznesu nav jānodod IT speciālistam.**

Pirmā programma uzņēmumu vadītājiem un īpašniekiem, kas sniegs izpratni, instrumentus un tehnikas, kas ir nepieciešamas, lai pārveidotu, attīstītu un vadītu biznesu digitālajā laikmetā. Unikālas moduļu tipa mācības mazās grupās kopā ar citiem vadītājiem un pieredzējušiem praktiķiem.

**Saturs:**

- Ievads digitālajā pasaulē: 21.gadsimts, biznesa attīstība un biznesa tehnoloģiju loma un ietekme ar Aināru Bemberi
- Digitālā transformācija uzņēmuma stratēģijas kontekstā ar Ilutu Riekstiņu
- Informācijas tehnoloģijas un vadītāja pašefektivitāte ar Andri Gribustu
- IT risinājumi biznesa efektivitātei ar Ēriku Dobeli
- Attālināta darba organizēšana un vadīšana ar Reini Druvieti
- Digitālais mārketinga biznesa vadītājiem ar Reini Druvieti
- Risinājumi pārdošanas efektivizācijai ar Lauri Lietavieti
- IT riski un drošība ar Agri Krustu

**Programmas ilgums:** 9 dienas pusgada garumā



+371 29220262  
www.mastertraining.lv



+371 67365200  
www.springvalley.lv



+371 67 24 05 62  
kic@kic.lv  
www.kic.lv



## Kvalifikācijas paaugstināšana uzņēmumu vadītājiem

Mūsu plašajā kursu piedāvājumā ikviena uzņēmuma vadītājs atradīs visnoderīgākās zināšanas tieši viņu interesējošajā jomā.

### Pie mums jūs varēsiet:

- apgūt vadītāja darbības pamatus;
- iemācīties būt par patiešām labu līderi;
- noskaidrot, kā panākt jūsu uzņēmuma paplašināšanos;
- uzzināt, kā palielināt biznesa ienākumus;
- iegūt noderīgus instrumentus, ar kuru palīdzību vienmēr varēsiet "turēt roku uz sava biznesa pulsa" un kuri ļaus jebkura ranga vadītājam sasniegt vispārdošākos mērķus un realizēt visdrosmīgākās idejas.

### Bonuss ikvienam kursu apmeklētājam:

bezmaksas uzņēmējdarbības analīzes tests – jūsu uzņēmuma vājo un spēcīgo pušu ekspress diagnostika.



## Vadītāja ABC e-kurss

E-kursi "Vadītāja ABC" ļauj ātri un ērti apgūt nepieciešamās vadītāja pamatzināšanas, nostiprinot vadības prasmi pamatus, un iegūtās zināšanas tālāk pielietot ikdienas praksē un pieredzes pilnveidošanā.

### Vadītāja ABC ietver šādus moduļus:

- Vadītāja loma un funkcijas
- Mērķu un uzdevumu noteikšana
- Deleģēšana
- Darba izpildes kontrole
- Atgriezeniskā saite

Šie e-kursi ir piemēroti gan jaunam vadītājam, gan vadītājam ar ilgāku pieredzi, kam nepieciešams atkārtot e-kursos iekļautās tēmas.

### Katrā no Vadītāja ABC e-kursiem ir iekļauts:

- Vadības teorijas, kas veicina izpratni par darbu ar personālu un komandas vadīšanu
- Ilustrācijas un skaidrojoši piemēri teorijas labākai izpratnei
- Interaktīvi uzdevumi apgūto teoriju nostiprināšanai
- Informācija par izplatītākajām vadītāju kļūdām un kā no tām izvairīties
- Testi apgūtās teorijas zināšanu pārbaudei

### Katra e-moduļa ilgums:

~ 30 minūtes

Sadarbībā ar BLEND Consulting [www.blendconsulting.lv](http://www.blendconsulting.lv), E-kursiem ir izstrādāti klātienē jauktā tipa mācību risinājumi.



## Vadības neiropsiholoģija: Structogram treniņš®

Kā prognozēt savu un komandas spēju potenciālu un robežas ar Structogram Baltic galveno virzītāju Gati Ulinski.

Structogram® ir metode, kas apkopo jaunākos cilvēku smadzeņu impulsu - neirozinātnes atklājumus un transformē tos vienkāršai pielietošanai biznesā - vadībā, pārdošanā un mārketingā. Šos principus ikdienā izmanto Latvijā efektīvākajos uzņēmumos, kā piemēram, mūsu eksperta Georgija Buklovskā ilgus gadus vadītajā uzņēmumā Brabantia.

### Saturs:

- Kā atšķirt smadzeņu biostruktūrā ietekmē darbinieku, vadītāju, klientu rīcību, uztveri, domāšanas veidu, lēmumu pieņemšanu un iespēja to pielietot ikdienā - vadībā, pārdošanā, mārketingā.
- Veidi, kā noteikt personību smadzeņu bio-struktūru un tās profesionālo kompetenču potenciālu un limitus.
- Kā izmantot visu potenciālu un ērtāk un ātrāk sasniegt rezultātu, zinot vadītāja un kolēģu biostruktūru.
- Zināšanas par komandas motivāciju un ģenētiku - ko komandā varam manīt un ko ietekmēt nevaram.
- Savas smadzeņu biostruktūras noteikšana un testa izpilde.

Risinājums pieejams gan korporatīvo mācību, gan atklāto kursu formātā.



+371 20503121  
[www.hcabaltic.org](http://www.hcabaltic.org)  
[info@hcabaltic.lv](mailto:info@hcabaltic.lv)



E-pasts: [ots@intea.lv](mailto:ots@intea.lv)  
<https://ots.intea-elearning.com>



+371 67 24 05 62  
[www.kic.lv](http://www.kic.lv)  
[kic@kic.lv](mailto:kic@kic.lv)



## Enerģijas un stresa menedžments

Jo augstāki ir darba izpildes kritēriji, jo lielāku atdevi vajag to realizācijai! Mūsu ikdienas ritms prasa koncentrāciju un fokusus, un tieši šī iemesla dēļ pat visstiprākajam spēlētājam ik pa laikam ir jāpārskata savs instrumentu arsenāls emociju vadīšanā, stresa pārvaldībā un savstarpējā komunikācijā.

### Programmas tēmas:

1. *Apzinātība: attiecības ar sevi, kolēģiem, ikdienas darbus veicot un mērķos. Kāda tam ir nozīme un ietekme ikdienas darbā un komunikācijā?*
2. *Emociju ietekme uz mani cilvēcīgi un profesionāli. Kāda ir mana patiesā spēja tās pārvaldīt?*
3. *Spēja un prasme pieņemt citu cilvēku, izprast otra viedokli, kā rezultātā iegūt veselīgu darba atmosfēru. Komunikācijas kļūdas, kas noved pie nesaprašanās un nevajadzīga stresa.*
4. *Mini konfliktu vadības stratēģija, lai līdz tiem nenonāktu nākotnē.*
5. *Kas man ir svarīgi iekšējā un ārējā komunikācijā. Ikdienas principi.*
6. *Apziņas „higiēna” un anti-stresa vingrinājumi, kuri palīdz nomierināt prātu. Praktiskas tehnikas, kā atslēgties no negatīvas informācijas, neuzņemt un nenest to tālāk.*

**Treners:** Ivars Juškēvics



+371 26228676  
www.traininglab.lv



## Līderu komanda – uzņēmuma sasniegumu atslēga

Uzņēmuma vadītāju un personāla vadītāju atbalsta programma

### Mērķis:

- *Atklāt darbinieku īpašības, analizēt SWOT un izprast vērtības;*
- *Radīt komandu zinot, ka panākumu atslēga ir ilgtermiņa sadarbība;*
- *Uzzināt, kā sasniegt labāko rezultātu no iespējamā;*
- *Definēt, kas ir līderis un saprast, kā sadarboties līderu komandā.*

### Rezultāts:

- *Pareizais darbinieks īstajā vietā;*
- *Individuāla pašmotivācija;*
- *Konkurētspējīga komanda.*

### Tēmas:

- *Ok princips kā pamatu pamats;*
- *Kontroles un atbildības zonas;*
- *Mērķu uzstādīšana un atsekošana;*
- *Procesu un personāla vadība;*
- *Līderības pamatprincipi;*
- *Darba vide, stress un izdegšanas riski;*
- *Iekšējā un ārējā motivācija;*
- *Komunikācija un saskarsme;*
- *Sapulču vadības principi;*
- *Paaudžu uztveres atšķirības.*

**Ilgums:** 12 nedēļas

Nodarbības vada starptautiski sertificēta izaugsmes trenere Elita Kazaine



Tālrunis: + 29 105 110  
E-pasts: [elita@wellzone.lv](mailto:elita@wellzone.lv)  
[www.WellZone.lv](http://www.WellZone.lv)



## Kā plānot laiku laicīgi: Klasiskā digitālā laika plānošana

Praktiskākais kurss par laika plānošanu no cilvēka psiholoģijas un efektivitātes skatu punkta. Konkrēti motivācijas un kontroles rīki un laika plānošanas tehnikas klasiskajā un digitālajā vidē.

Kam: Tiem, kas ikdienu pavada laika skrējienā un tiem, kam nepieciešami konkrēti padomi laika plānošanai un izpratnei, kāpēc notiek tā, kā notiek, un ko darīt labāk laika plānošanas kontekstā.

### Ieguvumi:

- *Konkrēti rīki un tehnikas laika plānošanai, prokrastinācijas (atlikšanas) novēršanai un uzdevumu pārvaldīšanai, lai sasniegtu rezultātu.*
- *Izpratne, ka katrs atšķirīgi uztveram laiku un kā to ievērot savstarpējās attiecībās – eneagrammu tipu sasaiste ar laika plānošanu.*
- *Prasmes saplānot un sadalīt savu laiku visām svarīgām un steidzamām lietām.*
- *Apzināties savas laika plānošanā visbiežāk sastopamās kļūdas.*
- *Motivācija, kontroles rīki un laika plānošanas nianse klasiskajā un digitālajā vidē.*

Risinājums pieejams gan korporatīvo mācību, gan atklāto kursu formātā.



+371 67 24 05 62  
[www.kic.lv](http://www.kic.lv)



## Pārdošanas vadīšanas meistarklase

Pārdošanas vadītājs ir varonis, taču arī varonim nepieciešami rīki rezultāta sasniegšanai. 18 dienu programma pārdošanas vadītājiem, kas vēlas sasniegt vairāk, pārdot labāk un virzīt komandu uz jauniem rezultātiem!

Kopā ar praktiķiem, kas neskaitāmām komandām ļāvuši pārpildīt plānus gadu no gada: Edmunds Apsalons, Inese Kalveite, Artūrs Mednis, Krīvs Lode, Agris Grava, Jūlija Sovane u.c.

### Tēmas:

- Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi
- Pārdošanas process B2B un tā vadība
- Produktu, klientu, konkurentu analīzes metodika
- Starptautiskā pārdošana
- Pārdošanas komandas vadītāja kompetence
- Pārdošanas plānošana un operatīvā vadība
- Pārdošanas personāla atlase, integrācija un attīstība
- Iekšējās komunikācijas sistematizācija un pārdošanas sarunas vadīšana
- Rezultatīva un jēgpilna komunikācija ar darbiniekiem
- Pārdošanas vadītāja personība un tās pilnveide profesionālai izaugsmei
- Digitālā pārdošanas veicināšana
- Klasiskā pārdošanas veicināšana
- Ko ar to visu darīt tālāk? Pārdošanas veicināšanas plāns.



+371 67 24 05 62  
www.kic.lv  
kic@kic.lv



## Pārdevēju apmācība

Kāds īsti ir labs pārdevējs?  
Kā par tādu kļūt?  
Visa pamatā ir saskarsmes iemaņas.

### Pie mums jūs:

- *atradīsiet atslēgas uz pozitīvu saskarsmi ar ikvienu potenciālo pircēju;*
- *atbrīvosieties no nervozitātes un saspringuma saskarsmē ar citiem cilvēkiem;*
- *iemācīsieties skaidri noformulēt savas domas, uzsākt sarunas un uzņemties aktīvu lomu jebkurā saskarsmē;*
- *gūsiet izpratni par to, kā pārvarēt citu cilvēku vilcināšanos un šaubas.*



+371 20503121  
www.hcabaltic.org  
info@hcbaltic.lv



## Pārdošanas maratons

### Spēle paredzēta 3 - 9 pārdevēju komandai

Biznesu apmācību spēle ir paredzēta kā instruments pārdošanas komandu vai uzņēmumu vadītājiem savu darbinieku attīstībai.

Tās laikā tiek attīstītas 16 prasmes, kuras ir ļoti noderīgas pārdošanas (B2B, B2C), klientu apkalpošanas un tirdzniecības veicināšanā. Tās ir:

- Pozitīvi ieradumi;
- Mērķu izvirzīšana;
- Ārpus komforta zonas;
- Aukstie zvani;
- Pozitīvs pirmais iespaids;
- Pievienošanās;
- Uztveres veidi (VAK);
- Komplimenti pārdošanā;
- Prasme klausīties;
- Atvērtie jautājumi;
- Produkta stāsts;
- Cena un kaulēšanās;
- Iebildumi;
- Piepārdošana;
- Darījumu noslēgšana;
- Klientu serviss/ WOW efekts.

Laiks 1h (reizi nedēļā) – kopā 16 nedēļu garumā (ar uzdevumiem un mājas darbiem) komanda patstāvīgi izspēlē un attīsta pārdošanas prasmes dodoties kopīgā maratona distancē.



www.uzdrosiniespardot.lv





gatavie e-kursi

## VDAR (GDPR regulas) pamati

E-kurss VDAR (GDPR regulas) pamati ļauj iepazīties ar vispārējās datu aizsardzības regulas nosacījumiem. Zināšanas, kas tiks iegūtas e-mācību laikā, palīdzēs uzņēmumiem izpildīt regulas nosacījumus un uzlabos darbinieku informētību un izpratni par VDAR aktualitāti.

### E-mācību mērķi un ieguvumi:

- Spēja atpazīt personas datus
- Prasme apstrādāt citu personas datus ievērojot VDAR
- Spēja paskaidrot VDAR nozīmīgumu klientiem
- Zināšanas par sekām, ja VDAR tiek pārkāpts.
- Veicināt interesi un komunikāciju par datu aizsardzības procesiem konkrētā uzņēmumā.

Šie e-kurss ir paredzēts darbiniekiem, kuriem ir pieeja un nepieciešamība rīkoties ar citu cilvēku personas datiem, bet kuri nav personas datu aizsardzības eksperti..

**E-kursa ilgums:** ~ 30 minūtes



E-pasts: [ots@intea.lv](mailto:ots@intea.lv)  
<https://ots.intea-elearning.com>



## Digitālā mārketinga un programmēšanas kursi

Trūkst zināšanu digitālā mārketinga vai programmēšanas jomā?

Grupu kursi, konsultācijas, individuālas apmācības, palīdzēs kā maziem, tā lieliem uzņēmumiem, kā arī individuālajiem komersantiem attīstīt prasmes un zināšanas šajās jomās.

### Kursu un apmācību laikā gūsiet:

- Praktiskas zināšanas un padomus no sertificētiem Google treneriem un nozares spēcīgākajiem profesionāļiem
- Konkurētspējīgas prasmes, ko varēsiet likt lietā jau pēc kursu apmeklēšanas
- Individuālu pieeju

### Piedāvātie kursi:

- Sociālo tīklu komunikācija
- Google Analytics
- Google Ads
- Digitālā mārketinga plānošana
- Web izstrāde un citi!



[www.digijourney.com](http://www.digijourney.com)  
[info@digijourney.com](mailto:info@digijourney.com)



## Iepirkumu biznesa simulācijas treniņš

### Iepirkumu spēle "Nopērc rozā ziloni"

Jaunums iepircējiem un tiem, kam ikdienas darba sastāvdaļa ir komunikācija ar piegādātājiem, iepirkumu organizēšana un preču sortimenta paplašināšana. Ģeniāla un ļoti vienkārša iespēja attīstīt izpratni par iepirkumiem jaunā līmenī stratēģiskās iepirkumu vadītājas Darjas Junusovas vadībā.

- Iepirkuma process no A līdz Z.
- Kā izvēlēties vislabāko piedāvājumu - kritēriji.
- "Kaulēšanās" pamati. Iepirkuma "laifhaki" no reālas pieredzes.

Risinājums pieejams gan korporatīvo mācību, gan atklāto kursu formātā.



+371 67 24 05 62  
[www.kic.lv](http://www.kic.lv)  
[kic@kic.lv](mailto:kic@kic.lv)





## Papildus apmācība personāla vadītājiem

Personāla vadītājam ir nozīmīga loma ikvienā biznesā.

### Mūsu kursos jūs:

- *gūsiet iemaņas, kas ļaus jums plānot un vadīt personāla darbu atbilstoši jūsu uzņēmuma shēmai;*
- *uzzināsi cilvēcisko attiecību pamatprincipus un apgūsi pavisam vienkāršus soļus, ar kuru palīdzību uzsākt jebkuras attiecības biznesā vai ārpus tā;*
- *iemācīsieties novērtēt un paredzēt apkārtējo cilvēku uzvedību; mācīsieties atpazīt dažādas emociju izpausmes un reakcijas un tā rezultātā labāk izpratīsiet savus darbiniekus, esošos un potenciālos.*

### Bonuss ikvienam kursu apmeklētājam:

“Emocijas darba vietā” - filma, pēc kuras noskatīšanās jums pilnībā izmainīsies priekšstats par darba interviju veikšanu un jūs spēsi par 15 – 30 minūtēm saīsināt vienai darba intervijai atvēlamo laiku!



+371 20503121  
[www.hcabaltic.org](http://www.hcabaltic.org)  
[info@hcbaltic.lv](mailto:info@hcbaltic.lv)



| gatavie e-kursi

## Mindfit e-kurss

E-kursi Mindfit palīdzēs uzlabot darbinieku labsajūtu, efektivitāti un savstarpējo komunikāciju, mainīt esošos domāšanas un uzvedības modeļus un radīt jaunus, veselīgākus paradumus uzņēmuma un personīgo mērķu sasniegšanai.

### Pieejami šādi Mindfit e-kursi:

- **Atlikšana**  
*Iemācies analizēt savus atlikšanas paradumus, lai zinātu, kā paveikt darbus savlaicīgi un neizjust stresu*
- **Emociju vadība**  
*Izzini un trenē emociju vadības prasmes, lai komunikācija būtu veiksmīgāka, un Tu spētu sasniegt savus saskarsmes mērķus*
- **Stresa vadība**  
*Atpazīsti stresa mehānismus un uzzini konkrētus ieteikumus, kā veiksmīgāk vadīt savu stresu*

Šie e-kursi ir piemēroti visiem darbiniekiem, taču īpaši noderīgi pārdevējiem un klientu apkalpošanas u.c. speciālistiem, kuru darba rezultāts ir atkarīgs no spējas efektīvi komunicēt, sadarboties un iekļauties termiņos.

### Katra e-kursa ilgums:

~ 60 minūtes  
(2 vai 3 moduļi pa 20-30 minūtēm)

Sadarbībā ar KBT centru Intellego [www.intellego.lv](http://www.intellego.lv), E-kursiem ir izstrādāti klātienē un jauktā tipa mācību risinājumi.



E-pasts: [ots@intea.lv](mailto:ots@intea.lv)  
<https://ots.intea-elearning.com>



| gatavie e-kursi

## BranchTrack e-simulācijas

Kursi e-simulāciju veidā nostiprina vadības prasmes dažādās situācijās, piemēram, uzdodot atbilstošus jautājumus, lai novērtētu kandidāta atbilstību atlases procesā, izzinātu darbinieka motivāciju, kā arī saprastu, vai darbinieks piekrīt uzņēmuma izvirzītajiem mērķiem.

### Gatavās e-simulācijas:

- *Darbinieku attīstība un atgriezeniskā saite*
- *Attīstības pārrunas*
- *Intervēšanas prasmes*

**Branchtrack simulācijas ir viegli izveidojamas un pielāgojamas uzņēmuma situācijai un dažādām valodām.**

### E-simulāciju iespējas:

- *Savienot mācības ar reālu darbību, kas jāveic ikdienā*
- *Tūlītēja darbinieku prasmju diagnostika un individuāla atgriezeniskā saite par vēlamu izvēli*
- *Veicināt iekšējās sacensības un salīdzināt iegūtos punktus starp dažādiem darbiniekiem un nodaļām*
- *Pievienot materiālus vai saites uz uzņēmuma dokumentiem.*

Sadarbībā ar BLEND Consulting [www.blendconsulting.lv](http://www.blendconsulting.lv), E-kursiem ir izstrādāti klātienē mācību un citu jauktā tipa mācību risinājumi, pielāgojami konkrēta uzņēmuma vajadzībām un situācijām.



E-pasts: [ots@intea.lv](mailto:ots@intea.lv)  
<https://ots.intea-elearning.com>



## Produktīva ražošanas vadīšana

**Praktiskākā programma, kas šobrīd pieejama ražotājiem efektivitātes paaugstināšanai.** Vairāk kā 150 ražotāji absolvējuši šo programmu.

Konkrēti rīki, metodes un piemēri par LEAN, TOC u.c. pasaulē efektivitāti pierādījušām metodēm.

### Tēmas:

- *Darbības plānošana un lēmumu pieņemšana ražošanas uzņēmumā (simulācija)*
- *LEAN instrumenti produktivitātes uzlabošanai*
- *Ražošanas plānošanas elastīgas pieejas*
- *LEAN instrumenti produktivitātes uzlabošanai*
- *Praktiskā darbnīca LEAN uzņēmumā*
- *LEAN pieejas ražošanas grāmatvedībā*
- *TOC pieeja gudrai ražošanas vadīšanai un augstu rezultātu sasniegšanai*
- *Praktiskā darbnīca kādā no dalībnieku uzņēmumiem*
- *LEAN ieviešana un nepārtrauktās uzlabošanas process*

### Pasniedzēji - praktiķi - ražošanas

**nozares eksperti:** Georgijs Buklovskis, Inga Ozola (Rimi Baltic Group), Aldis Cimoška (HansaMatrix), Māris Strazds (Cēsu alus), Ruslans Sosinovičs (Valpro) u.c.



## Projektu vadīšanas meistarklase

No projekta vadītāja lomas un kompetencēm līdz reāla projekta simulācijai grupās.

Intensīvs 5 dienu kurss ļaus apgūt praktiskus rīkus un projektu vadīšanas esenci, kas palīdzēs sagatavoties starptautiskajai IPMA projektu vadītāju sertifikācijai.

### leguvumi

- *Īsā laikā un koncentrētā veidā tiek apskatīti visi ar projektu vadību saistītie aspekti.*
- *Kursā apgūstamās zināšanas tiek pastiprinātas ar praktiskiem uzdevumiem un reāliem piemēriem.*
- *Dalībnieki tiek sagatavoti starptautiskajai IPMA sertifikācijai. IPMA projektu vadītāja sertifikāts sniedz ievērojamas priekšrocības darba meklētāju tirgū gan Latvijā, gan pasaulē. Sertifikāts ir neapšaubāms pierādījums Jūsu kopējam zināšanu un pieredzes līmenim.*
- *Pēdējā laikā arvien biežāk sertificēts projektu vadītājs ir viena no prasībām izsludinātos iepirkumos, līdz ar ko kļūst par uzņēmuma nepieciešamību.*



## Noliktavas procesu optimizācija (Iekšējā loģistika uzņēmumā)

Kā labāk izprast un uzlabot loģistikas procesus noliktavā? Kā optimizēt noliktavas darbu, veiksmīgāk organizēt preču plūsmu, plānot noliktavas izkārtojumu, ievērojot praktiskus LEAN un citus efektivitātes uzlabošanas principus.

Ar ražošanas vadības ekspertu Mārtiņu Pikšu (Plocmatic Riga), kam ir vairāk kā 10 gadu pieredze tehnisku projektu realizācijā un ieviešanā ražošanā.

### Programma:

- *Preču plūsmas organizācija, noliktavas izkārtojuma plānošana. Efektīva preču pieņemšana, pārbaude, marķēšana un reģistrācija ERP.*
- *Darbs ar ienākošo preču piegādātājiem - iepirkumi un reklamācijas.*
- *Iepirkto preču piegāžu un kvalitātes KPI.*
- *Preču ievietošana un administrācija noliktavā, tai skaitā FIFO, inventarizācijas process, komplektēšanas optimizācija. Preču plūsmas kontrole, izmantojot svītrkodu reģistrāciju.*
- *Plauktu drošība un rīkošanās ar aprīkojumu (pasniedzēja personīgā pieredze).*
- *Darbinieku apmācības veidošana noliktavas darbā.*



+371 67 24 05 62  
www.kic.lv  
kic@kic.lv



+371 67 24 05 62  
www.kic.lv  
kic@kic.lv



+371 67 24 05 62  
www.kic.lv  
kic@kic.lv



## Projektu vadītāju attīstības treniņš

1. Attieksme un atbildības zonas.
2. Galvenie projekta vadības posmi (plānošana, īstenošana, slēgšana un analīze). Kas man kā projekta vadītājam ir jāievēro katrā no šiem posmiem.
3. Projekta vadītāja kompetences un prasmes - momentfoto jeb spogulis, kuras prasmes man ir jāattīsta. Galvenie paradumi, kas palīdz to paveikt.
4. Projekta organizācija, lomas un projekta apraksts (direktīva). Mērķis, ideja, galvenie iesaistītie, owneri un komanda.
  - *Komunikācijas sistēmas izstrāde;*
  - *Projekta iesaistītās puses, to ietekme un ieinteresētība;*
  - *Projekta laika plāna izstrāde un realizācija;*
  - *5 padomi laika plāna izveidei un realizācijai – vizualizācijas, tehnoloģiju iesaiste u.c*
  - *Projekta laika grafika izveide, "kritiskā ceļa" metodika un buferi;*
5. Projekta grupas vadība. Kā panākt projektā iesaistīto cilvēku iesaisti un atdevi?
6. Projekta sapulces un LOT metode. Kā pārdot idejas sapulcē?
7. Darbu sadale un deleģēšana. Vai var deleģēt atbildību?
8. Komunikācijas instrumenti un kļūdas. Kā risināt konfliktu situācijas projektos.
9. Atgriezeniskās saites sniegšana – metodes un instrumenti.
10. Tipiskākie projektu "grāvji" un kā no tiem savlaicīgi izvairīties
11. Personīgais stress un tā ietekme projekta procesā. Kā tehnoloģijas var mazināt stresa izpausmes.



+371 22122567  
/www.traininglab.lv



## Vadītājs – Darītājs !?

Topošajiem un jaunajiem vadītājiem, kuriem nepieciešams attīstīt vadītāja autoritāti un stingru vadības pamatu.

### Dalībnieku ieguvumi:

1. Apzinātas vadītāja ikdienas lomas un atbildības.
2. Iegūti rīki savas efektivitātes celšanai.
3. Dziļāka izpratne par savu, kā vadītāja, un uzņēmuma mērķi.
4. Rīcības plāns, kā ikdienā strādāt ar savu komandu un motivēt to.

### Programma 2 dienas (16 stundas):

- *Vai ieraksts vizītkartē „Vadītājs” nozīmē Vadīt? Darīt? Vai abus kopā?*
- *Kā to visu iespēt? Laika un prioritāšu plānošana un vadītāja aktivitātes.*
- *Vadītāja „instrumentu kastes” saturs un ikdienas prakse.*
- *Komanda un motivācija. Spēcīga komanda sākas ar spēcīgu vadītāju!*

**Treneris-konsultants:** Vilnis Brēmanis

Apmācībā liels uzsvars tiek likts uz pieredzes izglītības metodēm.



+371 22122567  
/www.traininglab.lv



## Pārdošanas dopings

Līdz 12 B2B pārdošanas profesionāļi, kuru ikdiena ir saistīta ar tikšanos sarunāšanu pa tālruni.

### Treniņa programma 1 diena (8 stundas):

1. Mūsu attieksme, pieņēmumi un stereotipi. Lai paceltu 2018.g. pārdošanu par X, ir jāmaina veids kā strādājam un arī attieksme pret dažādām situācijām. KO un KĀ?
2. My BIG FAT CLAIM – kā ieinteresēt klientu, lai nenoliek klausuli?
3. Klienta motivācijas faktoru izpratne: bailes pazaudēt, vēlme iegūt utt. Tiem atbilstoša pārdevēja rīcība.
4. Efektīvas argumentācijas un retorikas pamatelementi.
5. Dažādi klientu psiholoģiskie portreti, tiem atbilstošas argumentācijas un detaļu veidošana.
6. Iejušanās „klienta ādā” – izpratne par viņa unikālo biznesa situāciju.
7. Kā nesabrukt pie klienta iebildumiem: “Mums jau ir partneris Jūsu jomā....”
8. Kā celt piedāvātās tikšanās vērtību un SKAIDRI UN SAPROTAMI tos parādīt klientam? Jums būs, jo mums ir.....
9. Fināla motivācijas pote, jeb instructor knee!

**Trenere:** Brigita Mironova



+371 22122567  
/www.traininglab.lv



## Vadības grāmatvedība: finanses un nodokļi

Mācību kurss finanšu un nodokļu grāmatvedībā vadītājiem.

### Jūsu galvenie ieguvumi:

Varēsiet operatīvi orientēties un reaģēt uz šodienas ekonomisko situāciju sava uzņēmuma un biznesa partneru apkārtnes mērogā

### Programmas tēmas:

1. Grāmatvedības nepieciešamo informācijas pamatbloka izveidošana biznesa lēmumu pieņemšanai:
  - *Uzņēmuma preču / pakalpojumu kapacitāte finanšu izteiksmē*
  - *Debitori*
  - *Aktīvi (likvidie, nelikvidie)*
  - *Kreditori*
  - *Likviditāte*
  - *Rentabilitāte*
2. Nodokļi: uzņēmuma darījumu optimizācijas iespējas
3. Kā pareizi sadarboties ar kredītiestāžu (banku) šodienas prasībām uzņēmuma darījumu noformēšanā - biznesa reputācijas jautājums

Kursu var apmeklēt klātienē vai e-vidē.

**Kursa ilgums:** 5 akadēmiskas stundas.



+371 25649569  
info@bkgrupa.lv  
www.bkgrupa.lv



## Finanšu plānošana vadītājiem: uzņēmuma budžets, finanšu kustība, risku samazināšana

Mācību kurss finanšu plānošanā vadītājiem.

### Jūsu galvenie ieguvumi:

Varēsiet pareizi organizēt uzņēmuma finanšu darbību, lietderīgi izmantot finanšu līdzekļus uzņēmuma attīstībai un ieplānot iespējamus finanšu riskus

### Programmas tēmas:

1. Uzņēmuma budžeta būtība un tā plānošanas pamatprincipi
2. Ieņēmumu strukturizēšana:
  - *Vietējais tirgus*
  - *Imports un eksports*
3. Izdevumu strukturizēšana:
  - *Esošās izdevumu struktūras analīze*
  - *Optimizācijas iespējas*
  - *Digitālas optimizācijas izmantošana*
4. Peļņas plānošana
5. Ārkārtējo ekonomisko situāciju ietekme uz peļņas apjomu.

Kursu var apmeklēt klātienē vai e-vidē.

**Kursa ilgums:** 5 akadēmiskas stundas.



+371 25649569  
info@bkgrupa.lv  
www.bkgrupa.lv



## Finanšu komercdarījumi vadītājiem

Mācību kurss pareizai komercdarījumu noformēšanai vadītājiem.

### Jūsu galvenie ieguvumi:

Varēsiet korekti noformēt darījumus ar partneriem, pareizi organizēt līgumsaistību izpildi, samazināt iespējamus finanšu un reputācijas zaudējumu riskus juridiskajos aspektos.

### Programmas tēmas:

1. Darba attiecības
2. Attiecības ar uzņēmuma klientiem un tās juridiskas sekas:
  - *Sadarbības līgumi*
  - *Bartera līgumi*
  - *Cesijas līgumi*
3. Attiecības ar uzņēmuma piegādātājiem un tās juridiskas sekas:
  - *Pirkuma līgumi*
  - *Pārvadājuma līgumi*
  - *Nomas līgumi*
  - *Ārpakalpojumi līgumi*
  - *Patapinājuma līgumi*

Kursu var apmeklēt klātienē vai e-vidē.

**Kursa ilgums:** 5 akadēmiskas stundas.



+371 25649569  
info@bkgrupa.lv  
www.bkgrupa.lv





# KONSULTĀCIJU PROJEKTI

 **BIZNESAM.LV**





## Mentoringa programmas organizāciju vadītājiem

### Iespējamie Mentoringa programmas mērķi:

- *Sniegt atbalstu organizācijas vadītāju attīstībā*
- *Uzlabot vadītāju vadītprasmes un darba efektivitāti*
- *Paaugstināt iekšējo klientu apkalpošanas kultūru*
- *Sekmēt attieksmes/domāšanas maiņu, ienesot atbildību par savlaicīgu lēmumu ieviešanu, un darba uzdevumu izpildi*
- *Veicināt vadītāju iniciatīvu un proaktīvu iesaistīšanās organizācijas mērķu sasniegšanā*
- *Atbalstīt vadītājus organizācijas strukturālo pārmaiņu ieviešanā, kā arī citos ar organizācijas pārmaiņu vai attīstības projektos*

### Mentoringa programmas norise:

- *Vispirms no ieinteresētās organizācijas puses pēc noteiktiem kritērijiem tiek izvēlēti vadītāji, kuri piedalīsies mentoringa programmā.*
- *Organizācijas vadība katram dalībniekam definē konkrētu, izmērāmu un programmas norises laikā sasniedzamu mērķi.*
- *Atbilstoši izvirzītajiem mērķiem un prasībām, mentoringa programmas dalībniekiem jeb pieredzes pārņēmējiem tiek piemeklēti atbilstoši mentori, kuri programmas norises gaitā sniedz regulāru atbalstu pieredzes pārņēmējiem.*



## Darba snieguma vadības sistēmas attīstība

Eksperu atbalsta programma organizācijas vadītājiem un darbiniekiem.

### Iespējamie ieguvumi:

- *Esošās sistēmas salīdzināšana ar labāko Latvijas/pasaules praksi*
- *Stratēģisko mērķu procesa pilnveides iespēju identificēšana*
- *Darba novērtēšanas kritēriju izstrāde dažādiem amatiem*
- *Gudro darba izpildes rādītāju izstrāde*
- *Darba novērtēšanas pārrunu vadīšanas procesa pilnveide*

### Atbalsta jomas:

- *Pārmaiņu vadība*
- *KPI sistēmu izveide, ieviešana un pilnveidošana*
- *Stratēģisko mērķu noteikšana un kaskadēšana līdz darbiniekam*
- *Darbinieku darba novērtēšanas kritēriji*
- *Vadītprasmes attīstība*

### Organizācijas motivācija:

- *Izveidot efektīvu un objektīvu darba snieguma novērtēšanas sistēmu*
- *Izveidot uz faktiskiem datiem balstītu lēmumu pieņemšanas procesu*
- *Adoptēt elastīgu pieeju darbinieku darba novērtēšanai*
- *Uzlabot atgriezeniskās saites sniegšanas un saņemšanas procesu*

Programmas ilgums: no 8 līdz 15 nedēļām.



## Stratēģiskas iekšējās komunikācijas modelēšana uzņēmumā

### Mērķis:

Izstrādāts individuāls iekšējās komunikācijas vadības modelis, kas atbalsta uzņēmuma biznesa stratēģiju un ļauj sasniegt izvirzītos mērķus.

### Instrumenti:

Darbsemināri, sistēmiskās konsultācijas un diskusijas, izpēte, eksperta novērtējums, atzinums un ieteikumi.

### Rezultāts:

- *Skaidra iekšējās komunikācijas funkcijas loma uzņēmuma stratēģijas īstenošanā;*
- *Vadības grupas sapratne, kāda ir mūsu iekšējā komunikācija, kas to vada, kāpēc mums tā vajadzīga, ko ar to gribam sasniegt;*
- *Izstrādāta iekšējās komunikācijas stratēģija;*
- *Notikusi vienošanās par lomu sadalījumu stratēģijas īstenošanā.*

**..un iekšējā komunikācija var sākt darboties kā stratēģiskais instruments!**

**leva Zaumane**  
Sistēmiskas komunikācijas konsultants



+371 67365200  
www.springvalley.lv



+371 67365200  
www.springvalley.lv



+371 29466551  
zaumane.leva@gmail.com

## KATRĪNA OŠLEJA

### Pieredzes grupa personāla vadības profesionāļiem

#### Kas tas ir:

Pieredzes grupa apvieno personāla vadības profesionāļus no dažādām nozarēm, lai konfidencialos apstākļos dalītos ar sarežģītām darba situācijām, analizētu un reflektētu par tām, gūstot idejas risinājumiem.

#### Ieguvumi:

- Iespēja dalīties ar līdzvērtīgas pieredzes profesionāļiem un gūt viņu redzējumu par savu situāciju
- Pieredzes izzināšanai un pārvērtēšanai, kam parasti ikdienā nav laika
- Jaunas idejas, atklāsmes, izpratne un risinājumi
- Izaugsme kā profesionālim un personībai

#### Formāts:

1 reizi mēnesī, 3h.

## KATRĪNA OŠLEJA

### Koučings vadītājiem

#### Kas tas ir:

Koučings ir individuāls vai komandas darbs sadarbībā ar kouču.

Koučs nesniedz padomus un norādes. Koučs uzdod jautājumus, kas palīdz klientam pašam nonākt līdz atbildēm un risinājumiem. Klients ir savas situācijas eksperts un vislabāk zina, kā to risināt.

#### Ko tas dod:

- Attīsta līdera kompetences
- Uzlabo komandas sadarbību un mērķu sasniegšanu
- Risina darba organizācijas un komunikācijas situācijas
- Stimulē organizācijas un personiskās vīzijas, misijas un vērtību apzināšanos
- Ļauj pārvarēt izdegšanu, efektīvi plānot laiku un sākt deleģēt



### Individuāli risinājumi komandas vadītājam

**Mērķis:** kļūt par labāko vadītāju/līderi savai komandai!

Nereti nesaskaņas un konflikti komandā, grūtības savstarpējā sadarbībā un nepārtrauktie meklējumi - kā vēl "iemotivēt" komandas dalībniekus ceļā uz sasniedzamo mērķi, sāk izraisīt šaubas par to, vai esi pietiekami labs vadītājs. Ja esi uzdevis sev šo jautājumu, tad tas ir labs starta punkts tālākam izaugsmes ceļam.

#### Ieguvumi

Spēsi atrisināt grūtības komandas sadarbībā un komunikācijā, un, caur jaunu izpratni gan par sevi, gan procesiem komandā un organizācijā **kļūsi par labāku vadītāju** savai komandai, attīstīsi savu unikālo vadības/līderības stilu.

#### Formāts:

Individuālas tikšanās un darbs ar komandu (koučings, fasilitācija, spēles, sistēmiskie sakārtojumi).

#### Santa Leiboviča

Sistēmiskais un komandu koučs (PCC)



+371 29 177 686  
katrina@osleja.lv  
www.katrinaosleja.lv



Tālrunis: 29 177 686  
katrina@osleja.lv  
www.katrinaosleja.lv



+371 26835220  
info@constellationsriga.lv



## Sistēmiskais koučings vadītāju attīstībai un izaugsmei

**Nodarbību cikls organizāciju vadītājiem.**

**Mērķis:** Organizāciju vadītāju izaugsme un izmaiņas darbā. Jūs iestādīsiet sēklas, kas dos jums bagātīgu ražu un pārsteidzošus augļus.

### leguvumi:

- Jūs izpratisiet, kā jūs paši un jūsu darbinieki ir daļa no lielākas sistēmas;
- apgūsiet sistēmisko uztveri, kas palīdz izprast domāšanas un uzvedības cēloņsakarības;
- apgūsiet zināšanas par to, kā strādā organizācija kā dzīva sistēma;
- attīstīsiet vadītājam veselīgu iekšējo attieksmi - bez sprieduma, vērtējuma un nodoma;
- apgūsiet prasmes, kas palīdz vadīt komandu un sasniegt jēgpilnus mērķus.

### Formāts:

10 pēcpusdienas nodarbības slēgtā grupā.

### Santa Leiboviča

Sistēmiskais un komandu koučs (PCC)



## Vadītāju supervīzijas

Unikāla biznesa psihoterapeita Agra Gravas metodika, kas apvieno biznesa vadības metodes ar praktiskās psiholoģijas zināšanām. Mācību procesā orientējas uz dalībnieku profesionālo un personīgo izaugsmi un šīs izaugsmes līdzsvaru.

### Kas ir personības supervīzija:

Metode starp klasisko supervīziju un virspusēju psihoterapiju. Darbs ar vidējā un augstākā līmeņa vadītājiem, kam nepieciešamas specifiskas kompetences vai risinājumi ikdienas situācijās, kas nav aprakti grāmatās.

### Tēmas:

Konsultāciju sesiju laikā vadītāji risina dažādus sev būtiskus jautājumus. Pamattēmas konsultāciju sesijām ierasti ir:

- *Prioritātes un darba laika plānošana (vadītāja loma un darba izpildes vadīšana).*
- *Mērķu noteikšana.*
- *Darbu deleģēšana (darbs ar komandu).*
- *Procesu vadība.*
- *Profesionālā un personīgā identitāte un stabilitāte darbā ar padotajiem*



## MarketMeNow: Efektīvākais pieejamais digitālā mārketinga pakalpojums

Digitālā vide kļūst par arvien nozīmīgāku mūsu ikdienas sastāvdaļu. Tieši tur atrodas Jūsu potenciālie klienti. Kā tos vislabāk sasniegt, izmantojot mūsdienu tehnoloģiju iespējas

Marketmenow.eu nodarbojas tieši ar to, lai palīdzētu mazajam uzņēmējam sasniegt savus klientus interneta vidē.

### leguvumi:

- *Pieejami un efektīvi digitālā marketinga pakalpojumi, bez liekām aģentūru izmaksām.*
- *Pieredzējušu profesionāļu atbalsts*
- *Augstas kvalitātes pakalpojumu izpildījums un pilnīga datu caurspīdība*

**Nestāvi malā, lec iekšā digitālā marketinga revolūcijā!**



+371 26835220  
info@constellationsriga.lv



+371 67 24 05 62  
kic@kic.lv  
www.kic.lv



www.marketmenow.eu  
info@marketmenow.eu



## Leilands un Putnis

### Integrēto vadības sistēmu ieviešana un uzlabošana

Daudzas organizācijas saskaras ar nepieciešamību ieviest vadības sistēmas, kuras atbilst gan ISO9001, ISO14001, ISO45001, ISO50001 un citu standartu prasībām. Tas ir izaicinājums ne tikai mazajām, bet arī vidējām un lielajām organizācijām, jo parādās arvien jauni vadības sistēmu standarti, mainās prasības esošajos, palielinās kompetences prasības sistēmas uzturēšanai un auditēšanai, tāpēc bieži ir lietderīgi paņemt "trenieri", kurš palīdzēs:

- *ievieš un dokumentē nepieciešamajā apjomā;*
- *uzturēt un auditēt, nosakot turpmākos pilnveidošanas virzienus;*
- *izveidot un attīstīt nepieciešamās kompetences darbiniekiem;*
- *uzlabot vadības sistēmu efektivitāti un rezultativitāti.*

Iespējamās dažādas sadarbības formas – gan sanāksmju moderācija, gan konsultēšana un darbinieku apmācība, gan dokumentācijas izstrāde, esošās uzlabošana utt.

Darbojamies, izpētot un izprotot klientu vajadzības un piemeklējot atbilstošāko risinājumu.



[www.leiput.lv](http://www.leiput.lv)



## Leilands un Putnis

### Darba vides uzraudzība un vadība

Jebkurš uzņēmums grib būt konkurētspējīgs tirgū, bet, lai to panāktu, jābūt kvalificētiem un apmierinātiem darbiniekiem, jo tie ir uzņēmuma galvenā vērtība. Darbinieks ir lojālāks uzņēmumam, ja darba diena jāpavada labiekārtotā un drošā darba vidē.

SIA „Leilands un Putnis” kā kompetenta institūcija darba aizsardzībā sniedz visus nepieciešamos darba aizsardzības pakalpojumus, lai panāktu drošu darba vidi un uzņēmumā tiktu ievērotas likumdošanas prasības:

- *darba vides vadības sistēmas auditu;*
- *darba vides risku novērtēšanu un pasākumu plānu sastādīšanu;*
- *instrukciju u.c. nepieciešamo dokumentu izstrādi;*
- *darbinieku instruktāžas un apmācību;*
- *periodisku darba vides uzraudzību un pilnveidošanu;*
- *darba vides vadības sistēmas sagatavošanu sertifikācijai atbilstoši jaunā standarta ISO 45001:2018 prasībām.*



[www.leiput.lv](http://www.leiput.lv)



## Leilands un Putnis

### Organizācijas efektivitātes uzlabošana

Mūsdienu konkurences apstākļos organizācijas vai uzņēmuma priekšrocības starp līdzīgajiem nosaka to darbības efektivitāte un spēja pielāgoties mainīgajiem apstākļiem. Efektivitātes un produktivitātes uzlabošana vienmēr ir bijis aktuāls jautājums, un pašlaik arvien vairāk organizāciju un uzņēmumu dienaskārtībā nonāk jautājums, kā palielināt produktivitātes rādītājus, samazināt zudumus un izveidot pastāvīgas pilnveidošanās sistēmu.

Pastāv dažādi risinājumi efektivitātes uzlabošanā, starp kuriem organizācija vai uzņēmums var izvēlēties savai darbības jomai un prasībām atbilstošāko, piemēram, ieviešot taupīgās saimniekošanas Lean principus, izmantojot

- *Six Sigma*
- *Lean un 5S*
- *Procesu vadību*
- *EFQM Izcilības modeļa pieeju vai kādas citas.*

Šo metožu izmantošana var kļūt par vērtīgu rīku organizācijas vai uzņēmuma darbības efektivitātes uzlabošanā un turpmāko pilnveidošanās procesu īstenošanā.



[www.leiput.lv](http://www.leiput.lv)



## Digitālie risinājumi: web analītika, digitālā reklāma, SEO

Mūsdienās teju katrs uzņēmums saskaras ar izaicinājumu būt pamanāms digitālajā vidē. Infinitum ir uz rezultātu orientēta digitālā mārketinga aģentūra ar vairāk kā 8 gadu pieredzi vietējā un starptautiskā mērogā, spējot rast efektīvus risinājumus atšķirīgiem biznesa modeļiem.

Pakalpojumu klāstā ietilpst:

Web analītika – izseko savus mārketinga mērķus un investīciju efektivitāti digitālā mārketinga kanālos.

Digitālā reklāma – sasniedz savu mērķauditoriju populārākajos reklāmas kanālos, izmantojot Google, Facebook, citus reklāmas risinājumus un reklāmu lielākajos Latvijas medijos.

SEO – optimizē mājaslapu un sasniedz Google meklētāja top pozīcijas.



[www.infinitum.lv](http://www.infinitum.lv)  
[solutions@infinitum.lv](mailto:solutions@infinitum.lv)



## Franšīze biznesa paplašināšanai

**Konsultācijas uzņēmumiem, kuri  
plāno strauju biznesa izaugsmi  
mērķa tirgos.**

Arvien vairāk uzņēmumi visā pasaulē izmanto franšīzes biznesa modeli lai palielinātu tirdzniecības vietu skaitu, apgrozījumu, ienākumus, kā arī lai veicinātu zīmola atpazīstamību.

**Uz konsultācijām aicinam  
pieteikties Latvijas uzņēmumus:**

- *kuri veiksmīgi darbojas vietējā tirgū un/vai ārvalstu tirgos vismaz 1 gadu;*
- *kuriem ir divas vai vairāk tirdzniecības vietas;*
- *kuri vēlas strauji paplašināt savu biznesu vienā vai vairākos mērķa tirgos.*

Pirms konsultācijas, uzņēmumiem tiks dota iespēja izpildīt franšīzes testu un uzzināt vai business ir gatavs attīstībai ar franšīzes biznesa modeli.



+371 29176156  
[abeiers@francorp.com](mailto:abeiers@francorp.com)  
[www.francorpbaltic.com](http://www.francorpbaltic.com)



## Finansējuma piesaistīšanas projektu vadība

Uzņēmums Global Consulting ir fokusējies tieši uz ražotājiem pieejamajiem atbalsta mehānismiem – grantiem, garantijām un aizdevumiem.

Uzņēmums piedāvā pilna cikla projektu vadības pakalpojums ES fondu piesaistīšanā, banku un alternatīvo finansētāju kredītu piesaistīšanā, privātu investīciju piesaistīšanā, kā arī uzņēmumu stratēģiskā konsultēšanā un reorganizācijā.



+371 22844088  
[rinalds@globalconsulting.lv](mailto:rinalds@globalconsulting.lv)  
[www.globalconsulting.lv](http://www.globalconsulting.lv)



# PRODUKTIVITĀTES RISINĀJUMI





## Darbinieku digitālais labsajūtas asistents

Lai efektīvi un visaptverošā veidā pārbaudītu kandidāta svešvalodas prasmes, neaizstājams būs svešvalodas zināšanu līmeņa pārbaudes tiešsaistes rīks FOCUS.

Testa rakstiskajā daļā ir iekļauta gramatikas, vārdu krājuma un izlasītā teksta izpratnes pārbaude, papildus tiek testēta arī runa un rakstītprasme, kas nodrošina vispusīgu un precīzu svešvalodas zināšanu gala vērtējumu.

FOCUS svešvalodas zināšanu līmeņa pārbaudes tiešsaistes rīks ir pieejams 15 valodās.

Angļu, franču, vācu, spāņu, portugāļu, itāliešu, dāņu, holandiešu, somu, norvēģu, zviedru, krievu, ivritā, latviešu un lietuviešu valodās tiek pārbaudīta gramatika, vārdu krājums, lasītprasme, rakstīšana un runāšana.



## Online personālvadības programma CakeHR

CakeHR ir ērti lietojama online personālvadības programma, kas uzņēmuma un personāla vadītājam ļauj:

- *Pārraudzīt un uzskaitīt darbinieku prombūtni.*
- *Saņemt un apstiprināt e-pastā prombūtnes pieprasījumus.*
- *Plānot un pārraudzīt darbinieku laika tabeles.*
- *Veidot detalizētu datubāzi par darbiniekiem.*
- *Vizualizēt uzņēmuma organizatorsiko struktūru.*
- *Palīdzēt jaunajiem darbiniekiem uzsākt darba gaitas uzņēmumā.*
- *Veikt darbinieku 360 grādu novērtēšanu.*
- *Noteikt individuālos mērķus un sekot to izpildei.*
- *Vadīt personāla atlasī.*

CakeHR izstrādāto personāla vadības programmu šobrīd izmanto vairāk nekā 20 000 lietotāju 60 dažādās pasaules valstīs.

Latviešu 2012. gadā izveidotais HR tehnoloģiju uzņēmums pasaules reitingā ieņem augsto 7. vietu.



## Darbinieku digitālais labsajūtas asistents

### Kas ir Efectio?

**Tehniski un saturs risinājumi kolektīva saliedēšanai un veselīgas vides plaukumam.**

Efectio rada piedāvājumiem bagātus izaicinājumus uzņēmuma vērtību iepazīšanai un iedzīvināšanai ikvienā kolektīvā.

Jūs iegūsiet inovatīvu platformu, izaicinājumu rīkošanai, kas palīdzēs veicināt darbinieku lojalitāti, iesaisti un atklāt darbinieku slēptos talantus, kā arī cels darba ražīgumu.

Varēsiet patstāvīgi veidot, rediģēt un pārraudzīt uzņēmuma iekšējos izaicinājumus un to rezultātus.

Vai arī Efectio komanda izstrādās pielāgotu izaicinājumu, kas palīdzēs jūsu darbiniekiem vai klientiem iepazīt uzņēmuma vērtības.



+371 29888330  
[www.skrivanek.lv](http://www.skrivanek.lv)



+371 2021 7786  
[www.cake.hr](http://www.cake.hr)



Artūrs Bernovskis  
mob. 29166733,  
[www.efectio.com/lv](http://www.efectio.com/lv)



## Izrakstiet rēķinus ērtāk un ātrāk

Tavirekini.lv ir tiešsaistes rēķinu, pavadzīmju un citu finanšu dokumentu izrakstīšanas platforma, kas ir lieliska alternatīva sarežģītām grāmatvedības sistēmām, ar iespēju vienkārši un saprotami, jebkuram sistēmas lietotājam, izrakstīt un elektroniski nosūtīt izrakstītos dokumentus.

### Uzņēmumi izvēlas Tavirekini.lv platformu, jo:

- Ar to ir ātri un vienkārši sagatavot finanšu dokumentus
- Nodrošina datu apmaiņu ar Uzņēmumu reģistru un banku
- Tā ir atbilstoša likumdošanai, pārskatāma un precīza
- Tiek nodrošināts 24/7 tehniskais atbalsts
- Tā ir pieejama no jebkuras vietas kur vien ir internets



## Pasākumu asistents, kas informēs, pierēģistrēs un apkopos datus

Jebkurš pasākums – konference vai izstāde, seminārs, sporta spēles, firmas jubileja sākas ar potenciālo apmeklētāju apzināšanu. Ir nepieciešama mājaslapa, reģistrācijas forma, pasākuma aplikācija, biļešu tirdzniecība, dalībnieku reģistrācija uz vietas. Kā to visu pārvaldīt?

Mitto.me ir vienotas vadības pasākumu dalībnieku reģistrācijas platforma, kas palīdzēs pasākumu organizatoriem:

- Uzbūvēt un pārvaldīt reģistrācijas formas, pasākuma mājaslapas un aplikācijas
- Kontrolēt saziņas procesu
- Komandai ērti apmainīties ar datiem savā starpā
- Samazināt cilvēciskās kļūdas
- Pārdot biļetes un drukāt vārdu kartes
- Skenēt biļetes pasākuma laikā



## Vadības sistēmu un biznesa procesu automatizācija

Blondie ir ASV dibināts uzņēmums kurš nodarbojās ar vadības sistēmu un biznesa procesu automatizāciju, kas nozīmē uzņēmumā notiekošo procesu analīzi un to digitalizēšanu.

Kad visi uzņēmuma procesi ir digitalizēti, uzņēmuma īpašniekiem un vadītājiem ir iespēja pārvaldīt savu biznesu ar mazāku cilvēku skaitu.

**Piemēram** ir iespējams prioritarizēt klientus, mazināt ražošanas izmaksas un pātrināt darījuma noslēgšanas procesu.

Mēs mākam paskatīties uz uzņēmumu no putna lidojuma un palīdzēt sameklēt instrumentus, kas atviegllos biznesa ikdienu un ļaus daudzkārtēji palielināt apgrozījumu.



[www.tavirekini.lv](http://www.tavirekini.lv)

Tālrunis: +371 28800013

E-pasts: [info@tavirekini.lv](mailto:info@tavirekini.lv)



[www.mitto.me](http://www.mitto.me)

Tālrunis: +371 20777714

E-pasts: [mitto@mitto.me](mailto:mitto@mitto.me)



+371 677 168 47

<https://blondie.lv>



## Jaunākās paaudzesvirtuālā telefona centrāle!

**TeTel ir fiksēto sakaru operators, kas specializējas inovatīvu zvanu centru un individuālu telekomunikāciju pakalpojumu izstrādē.**

**Autodaileris** - piemērots risinājums kompānijām kurām nepieciešams apziņot ar audio lielu mērķauditoriju (labā alternatīva SMS, jo konversijas porcents ir augstāks kā sms, vienlaikus iespējams noteikt cik ilgi katrs klients minēto audio ir noklausījies) Parasti izmanto finanšu institūcijas, mārketinga, uc.

**Traffic source** – dažādās vietās web no dažādiem sourciem ievieto vairākus telefona numurus, pēc tā uz kura numura tiek veikts zvans iespējams noteikt no kurienes klients ir atnācis un veicis zvanu, vienlaikus saprast kura sadaļa ir uzrunājusi klientu.

**Telefonijas integrācija ar CRM** – saintigrējot mūs ar jebkuru CRM iespējams palielināt pārdošanas pajomu, samazināt noslodzi, izveidot kompetences zvanu piederībai (leguvumi – SPY call team leader, integrācija ar IOS Android, WhatsApp, email, SMS, un citas standarta telefonijas funkcijas)



## Iespējams, labākais laika ekonomijas risinājums!

Ja Jums ir daudz klientu, ar kuriem regulāri sazināties rakstiski, Jums ir nepieciešams sūtījumu sagatavošanas palīgs kurš paveiks uzticētos darbus un ieteiks visiedarbīgāko risinājumu.

Mailmaster jums palīdzēs, ja kaut vienu no šiem punktiem varat attiecināt uz sevi:

- *Daudzi ikmēneša rēķini, vēstules, paziņojumi vai cita mainīgā informācija, kas jānogādā klientiem laicīgi drukātā veidā;*
- *Regulāri izsūtāt simtus personalizētu e-pastu ar pielikumiem;*
- *Jums ir svarīgi, lai jūsu izsūtītā reklāma būtu kvalitatīva, skaisti noformēta un laicīgi sasniegtu adresātu;*
- *Jums ir svarīgi koncentrēties savam darbam un negribat uzturēt savas noliktavas vai paši rūpēties par sūtījumu noformēšanu un nogādāšanu klientam;*
- *Milzīgu vietu Jūsu telpās aizņem papīru kaudzes, bet Jūs tās vēlētos digitalizēt un noglabāt e-arhīvos;*
- *Jūs gribat nosūtīt reklāmu pa pastu, bet nezināt ar ko sākt.*



## Biznesa vadības sistēma ar paredzamām izmaksām un ieguvumiem

**Office Line** resursu vadības sistēma ir standartizēta, bet reizē arī ērti pielāgojams risinājums bez augstām izmaksām. Office Line aug kopā ar uzņēmumu neatkarīgi vai Tavs uzņēmums ir liels vai mazs!

Programmas moduļu struktūra ļauj lietot katru moduli atsevišķi kā neatkarīgu uzskaites programmu, vai apvienojot modulus vienotā ERP sistēmā.

**Finanšu grāmatvedība** – cena no 278 EUR

**Klientu pasūtījumu apstrāde** – cena no 278 EUR

**Algu aprēķina un personāla vadības programma** – cena no 323 EUR

**E-komercijas sistēma** – cena no 81 EUR/mēnesī



Tālrunis: 67 881 855  
[www.teltel.lv](http://www.teltel.lv)



+371 26671334  
[www.mailmaster.lv](http://www.mailmaster.lv)



+371 26480061  
[www.officeline.lv](http://www.officeline.lv)