



"Digitālā mārketinga un pārdošanas vadīšana" (PVM8)

23.10.2024.-28.02.2025.

MĒNESIS		DATUMS	LAIKS	PASNIEDZĒJS	TĒMA
Oktobris	Tr	23.10.2024.	09:00-17:00	● Aigars Ģērmanis	● Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi
	Pk	01.11.2024.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas process B2B un tā vadība
Novembris	Ce	21.11.2024.	09:00-17:00	● Polina Nazarova	● Pārdošanas plānošana ar digitālajiem rīkiem
	Ot	26.11.2024.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas operatīvā vadība
Decembris	Ce	05.12.2024.	09:00-17:00	● Lauma Žubule	● Emocionālā inteliģence pārdošanas vadībā
	Ot	10.12.2024.	09:00-17:00		
	Ce	09.01.2025.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Digitālie un klasiskie klientu attiecību vadības instrumenti
Janvāris	Pk	17.01.2025.	09:00-17:00	● Agris Grava	● Skaidru un apzinātu personisko un profesionālo attiecību veidošana
	Pk	1/24/2025	09:00-17:00	● Jūlija Sovane	● Kā efektīvi pārdot un komunicēt starptautiskā un digitālā vidē
	Tr	1/29/2025	09:00-17:00	● Jana Strogonova	● Rezultatīva un jēgpilna komunikācija hibrīddarbā
		<i>tiks precizēts</i>	09:00-17:00	● Sniedzīte Vilmane	● Pārdošanas veicināšana un produkta pozicionēšana digitālā vidē
Februāris		<i>tiks precizēts</i>	09:00-17:00		
	Pk	28.02.2025.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Programmas kopsavilkums - Meistardarbu prezentācijas