



"Digitālā mārketinga un pārdošanas vadīšana" (PVM9)

25.04.2025.-25.09.2025.

MĒNESIS		DATUMS	LAIKS	PASNIEDZĒJS	TĒMA
Aprīlis	Pk	25.04.2025.	09:00-17:00	● Aigars Gērmanis	● Uzņēmuma stratēģija un pārdošanas principi
Maijs	Ce	08.05.2025.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas process B2B un tā vadība
	Tr	14.05.2025.	09:00-17:00	● Agris Magons	● Pārdošanas operatīvā vadība
	Pr	26.05.2025.	09:00-17:00	● Lauma Žubule	● Emocionālā inteliģence pārdošanas vadībā
	Pk	30.05.2025.	09:00-17:00		● Efektīvas komandas attīstība
	Pr	09.06.2025.	09:00-17:00		● Gatis Ulinskis
Jūnijs	Ce	19.06.2025.	09:00-17:00	● Agris Grava	● Skaidru un apzinātu personisko un profesionālo attiecību veidošana
	Pr	30.06.2025.	09:00-17:00	● Ieva Jonsone	● Kā efektīvi pārdot un komunicēt starptautiskā un digitālā vidē
	Tr	8/20/25	09:00-17:00	● Sniedzīte Vilmane	● Pārdošanas veicināšana un produkta pozicionēšana digitālā vidē
Augusts	Ce	28.08.2025.	09:00-17:00		● Pārdošanas komunikācija digitālajos kanālos
Septembris	Tr	03.09.2025.	09:00-17:00	● Tiks precizēts	● Pārdošanas plānošana ar digitālajiem rīkiem
	Ot	09.09.2025.	09:00-17:00	● Jana Strogonova	● Rezultatīva un jēgpilna komunikācija hibrīddarbā
	Ce	25.09.2025.	09:00-17:00	● Gatis Ulinskis	● Programmas kopsavilkums - Meistardarbu prezentācijas