



MĀCĪBU KURSI | 2021. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #1</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 13:00 445 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Vadīšanas biežākie izaicinājumi Vadītāja lomas un pienākumi Sarunas ar Darbinieku un/vai Klientu vadība Vadītāja laika izlietojums, tā vadība Attīstības virzīšana Pretestība pārmaiņām Darbinieku attieksmju koriģēšana Deleģēšana ikdienā Praktiskā darbu plānošana Motivēšana Vadītāja un Līdera lomas</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>20.05., 21.05., 27.05., 28.05.</p>
<p>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #2</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 12:30 445 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Vadītāja Mērķi un Plāns Attīstības plānošana Komandas iniciatīva un atbildība Vadība un komunikācija Pārmaiņu komunikācija Pārmaiņu pieņemšana (Mājas darbu prezentācijas, ar video) Komandas motivācija Mērķu "piesavināšanās" Atgriezeniskā saite Komandas veidošana Sapulces</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>07.06., 10.06., 14.06., 17.06.</p>
<p>ATTĀLINĀTS ONBORDINGS</p> <p>2 sesijas 8 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:00 170 EUR + PVN</p>	 <p>Ilva Bērziņa</p>	<p>Darbā/amatā ievadīšanas process, tā priekšnoteikumi un izstrāde uzņēmumā Īstais cilvēks īstajā vietā - cik biznesam izmaksā neatbilstošs darbinieks? Paaudžu ietekme un dažādu paaudžu darbinieku vadīšana veiksmīgai sadarbībai Ievadīšanas procesā iesaistītās puses, to lomas un veiksmīgas komunikācijas pamatprincipi Organizācijas kultūras, vērtību izpratnes veidošana jaunajam darbiniekam</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>VĒSTĪJUMA VIZUALIZĒŠANA</p> <p>2 sesijas 8 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:00 170 EUR + PVN</p>	 <p>Dace Andersone</p>	<p>Vizualizēšana un tās lietojums profesionālajā vidē Vēstījums Visuālie rīki un tehnikas Visuāla prezentācija Vēstījuma mērķi Ko var un ko nevar vizualizēt? Kā atrast vēstījuma vizuālo esenci? Kā komunikāciju paātrināt ar vizuālajiem kodiem? Kā izmantot birojā esošos vizuālos rīkus? Kā radīt vēstījuma piktogrammas?</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>14.06. un 21.06.</p>
<p>MŪSDIENĪGA RAKSTISKĀ SAZIŅA</p> <p>2 sesijas 8 stundas Plkst. 09:00 - 13:00 145 EUR + PVN</p>	 <p>Baiba Apkalna</p>	<p>Komunikācijas process, lingvistiskā intelekta loma Kāpēc un kad komunicēt rakstiski? Priekšrocības/ Trūkumi Rakstiskās komunikācijas formas un vide Ziņas struktūra, vadlīnijas Lietišķās komunikācijas pamatelementi 4P: precīzi, pilnīgi, pieklājīgi, pareizi Kas ir "labs stils"? Emoji lietošanas priekšrocības un trūkumi Emoji enciklopēdija</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>

MĀCĪBU KURSI | 2021. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>PĀRDOŠANA #1 EFEKTĪVA DARĪJUMU VADĪBA</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 13:00</p> <p>425 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kas ir pārdošana Pārdošanas Esence un Būtība Pārdošanas cikls - atvērt, izzināt, prezentēt, noslēgt Mājas darbu (Brīvais produkts) prezentācija, ar video Posms prezentēt - Priekšrocību pasniegšana Klientam Posms noslēgt - panākt Vienošanos vai atklāt lebildumu Apkopojums - Tālākās Izaugsmes Soļi un Plāns</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>07.06., 08.06., 14.06., 15.06.</p>
<p>STĀSTNIECĪBA (STORYTELLING)</p> <p>2 sesijas 8 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:00</p> <p>195 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Stāsts komunikācijā Iedarbīga Stāsta struktūra Kā Stāstu izveidot? Kā Stāstu izstāstīt? Stāstu piemēri Vārdos, Attēlos, Līdzībās, Attīstībā, Video Efektīvu Stāstu Principi 80/20, Vizualizācijas, detaļas Stāstu būvēšana Kas var kalpot par iedvesmas avotu? Pasniegšanas tehnika Kā būt viegli uztveramam un iedarbīgam? Dalībnieku mājas darbu Stāsti Ko varam no kolēģa iemācīties? Populāri Stāstu sižeti Kā sasniegt emocionālu iedarbi?</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>NEIROLĪDERĪBA UN EMOCIONĀLĀ INTELIĒNCE</p> <p>2 sesijas 4 stundas Plkst. 09:00 - 11:00</p> <p>90 EUR + PVN</p>	 <p>Elīta Kazaine</p>	<p>Jebkura indivīda 3 uztveres kanāli Neirolīderības 4 principi un vieta, kur slēpjas attieksme Emocionālās inteliģences 5 prasmes un vadītāja obligātais minimums Neirolīderības 6 līmeņi, Emocionālās inteliģences un neirozinātņu atziņu izmantošana ikdienā</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>PSIHOEMOCIONĀLĀ LABKLĀJĪBA DARBA VIDĒ</p> <p>2 sesijas 4 stundas Plkst. 11:00 - 13:00</p> <p>90 EUR + PVN</p>	 <p>Reinis Lazda</p>	<p>Kas ir stress un kas ir MANS stress? Kā to saprast, identificēt un regulēt? Sabalansētas ikdienas veidošana, stresa higiēna Paaugstināta psihiskā jūtīguma un hroniska stresa radītie traucējumi Stresa, trauksmes reakciju mazināšanas tehnikas Kā darbojas psihoaktīvo vielu farmakoloģija? Efektīvās psihoterapijas pieejas. Treniņi, kurus var lietot patstāvīgi.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>

MĀCĪBU KURSI | 2021. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>POWER EXCEL & POWER BI</p> <p>4 sesijas 16 stundas Plkst. 09:30 - 13:00 395 EUR + PVN</p>	 <p>Elčins Džafarovs</p>	<p>Datu iegūšanas automatizācija. Datu transformācija. Datu tabulu ātra apvienošana. Neērtu datu tabulu pārveidošana. <i>Power Query</i> ar m valodas sintaksi Ievads <i>Power BI. Data models</i> un <i>relationships</i>. <i>Calculated columns</i>. Mērījumi (<i>Measures</i>). <i>DAX</i> iteratīvas agregācijas. <i>DAX</i> tabulas funkcijas <i>DAX</i> padziļinātie modeļi. Datumu inteliģence. <i>Quick Measures</i> Dashboard sagatavošana. Datu ērta un vizuāla filtrēšana. Vizualizāciju veidošanas principi Power BI. Power BI atskaites publicēšana web.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>05.05., 06.05., 12.05., 13.05.</p>
<p>KPI:KĀPĒC? KĀ? KO?</p> <p>1 sesijas 4 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:00 145 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kāpēc pie mērķu izvēles ir vērts atgriezties? Sīku mērķu izmaiņu būtiskās sekas Kā "nemērāmās jomās" atrast mērāmus mērķus? SMART pielietojums Kādi mēdz būt mērķi? Aktivitātes / Rezultāti / Attīstība Kāds ir labs Attīstības mērķis? BHAG, piemēri dažādās organizācijās Kā KPI u.c. mērķus komunicēt ar komandu? Simona Sineka Kāpēc-Kā-Ko apli</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>06.05.2021.</p>
<p>PERSONĀLA VADĪBAS STRATĒGIJA</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:00 445 EUR + PVN</p>	 <p>Ilva Bērziņa</p>	<p>Mērķu vadības pieejas. Mērķu pārbaude, kaskadēšana, vienošanās un rezultātu mērīšana Efektivitātes novērtējuma metodes. Funkciju, darbaspēka laika analīze un resursu plānošana Organizācijas pastāvēšanas jēga, dizains, struktūra, biznesa process Vērtībās balstītas kompetences, to definēšana organizācijas un amatu līmenī Personāla politika un stratēģija. Personāla stratēģiskā, taktiskā un operatīvā vadība. Personāla vadības stratēģijas definēšana un izstrāde Personāla vadības funkcijas. Personāla vadības efektivitātes mērīšana</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>20.04., 23.04., 27.04., 30.04.</p>
<p>PROJEKTU VADĪBA</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 12:30 395 EUR + PVN</p>	 <p>Ivars Ruņģis</p>	<p>Ievads projektu vadībā Projekta mērķis Projekta apjoms un struktūrplāns Projekta dzīves cikls Projekta plāns Risku identificēšana, analīze un mazināšana Projekta lomas un ieinteresētās puses Projekta slēgšana un izmaiņu vadība Kursa noslēgums un apliecību izsniegšana</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>18.05., 19.05., 25.05., 26.05.</p>

MĀCĪBU KURSI | 2021. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>PAAUDŽU VADĪBA</p> <p>1 sesija 2 stundas Plkst. 09:00 - 11:00</p> <p>40 EUR + PVN</p>	 <p>Elita Kazaine</p>	<p>Ievads: Kas rada konfliktu? Dalībnieku aktualitātes / jautājumi Kāds ir paaudžu dalījums? Privātā un profesionālā pieredze Kas ir atšķirīgais un kas - kopīgais? Uz ko nevajag lieki cerēt... Viens motivācijas instruments visiem SCARF motivācijas modelis</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>ATTĀLINĀTAS SAPULCES: EFEKTĪVA VADĪBA UN IESAISTE</p> <p>1 sesija 4 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:00</p> <p>120 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kad ir un kad nav vajadzīga sapulce? Iespējamie sapulču mērķi Kā sadarboties ar sapulču dalībniekiem? Grupas dinamika un Tipiskie dalībnieki Kā efektīvi novadīt sapulci? Laika / Sapulces lomas / Rīki</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>05.05.2021.</p>
<p>MOTIVĀCIJA UN IESAISTE</p> <p>1 sesija 2 stundas Plkst. 09:00 - 11:00</p> <p>65 EUR + PVN</p>	 <p>Elita Kazaine</p>	<p>Ko cilvēks sagaida no profesionālās vides? Motivācijas indikatori Ko cilvēks uztver un kā izpaužas? Komunikācijas un saskarsmes vārdnīca Kā saprast cilvēka motivāciju un iesaisti? Loģiskais mērinstruments Kā zināt, kad izpildījums būs 100%? Empātijas karte Ko darīt, ja negribas neko darīt? Lēmumu pieņemšanas matrica Kad mūsu rīcības plāns izdodas? Plāna plāns – saturs un ietvars</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>20.05.2021.</p>
<p>VIZUĀLĀ PLĀNOŠANA</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 12:30</p> <p>445 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Ievads - Komandas iniciatīva un atbildība. Vadības rīks A: Mēs-Viņi Attīstības plānošana. Vadības rīks B: Plānu vizualizēšana Attīstības Mērķi. Vadības rīks C: SMART mērķi Attīstības projekti. Vadības rīks D: Projekta domu karte Komandas motivācija. Vadības rīks E: Svarīgākais jautājums Atgriezeniskā saite. Vadības rīks F: Feed-back elementi Attīstības projektu realizācija. Vadības rīks G: Realizācijas pavediens Attīstības komunikācija. Vadības rīks H: Mērķu un Kritēriju rīks Vizuālās plānošanas modeļi. Aktuālu plānošanas modeļu apskats</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>07.06., 10.06., 14.06., 17.06.</p>

MĀCĪBU KURSI | 2021. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>PĀRDOŠANA #2 TEHNIKAS MEISTARIEM</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:00</p> <p>490 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Posms izzināt - Klienta Vajadzību aktualizēšana. SPIN formula un tās izmantojums Profesionālais Mājas darbs (ar video). SPIN + Īll + P, ar Noslēgšanu, līdz 3 min. Posms prezentēt - kompānijas argumentu veidošana. Kā Tirgvedības mikslis/7P veido Zirneklī? Posms prezentēt - Priekšrocībās balstīti argumenti. Produkta un Kompānijas priekšrocības Posms izzināt - Saruna ar dažādu amatu Klientiem. Kā argumentus piemērot dažādiem spēlētājiem? Posms noslēgt - Iebildumu apiešana "bez spēka". Sokrātisko jautājumu principi Profesionālais Mājas darbs "ar Klientu" (ar video). SPIN + Īll + P, Noslēgšana & Sokrāts, līdz 5 min. Posms prezentēt - Zirnekļa praktiska izmantošana. Kā izspēlēt Priekšrocības & Vājās vietas? Posms prezentēt - Servisa pārdošana. Klienta Izmaksu modelis, tā pielietošana Posms prezentēt - "Sliktie vārdi" un eifēmismi. Kā Klientu nesāpināt nejauši? Apkopojums - Efektīvas pārdošanas piramīda</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>10.06., 11.06., 17.06., 18.06.</p>