



BA SCHOOL OF
BUSINESS AND FINANCE

Prof. Bakalaura studiju programma ``Biznesa procesu vadība``

STUDIJU KURSA APRAKSTS

Studiju kursa nosaukums	Komunikācijas prasmes II - Prezентāciju veidošanas principi			
Programma	Biznesa procesu vadība			
Studiju gads	2			
Akadēmiskais gads	2022./2023.			
Studiju līmenis	Bakalaura			
Studiju kursa kods	BP044			
Studiju kursa docētājs/i	Edgars Eglītis			
Kursa apjoms, KP	2			
ECTS kredītpunktu apjoms (1 Latvijas KP atbilst 1,5 ECTS)	3			
Studiju īstenošanas valoda	Latviešu vai angļu			
Studiju kursa veids	Obligāts			
Semestris, kad kurss tiek īstenots	3			
Studiju kursa īstenošanas veids	Klātie			
Kursa īstenošanas mērķis	Sagatavot studentus gala darbu aizstāvēšanas prezentācijām, kā arī ielikt pamatus tālāka izaugsmei.			
Prasības studiju kursa apguves uzsākšanai	Komunikācijas prasmes I - Pamata komunikācijas prasmes	Pašizaugsme un mācīšanās tehnikas I	Biznesa angļu valoda	Digi transformācija Lietišķās prasmes lietotājspējas tehnoloģijas pielietojumspēja

Studiju kursa saturs	Nr.p.k.	Nosaukums	
	1	AUDITORIJA	
	2	VĒSTĪJUMS	
	3	FORMA	
Studiju kursa kalendārs	Nr.p.k.	Tēma	Pārbaudes veids
	1	AUDITORIJA. Vispirms saprast, tad prasīt sapratni pretī. Vissarežģītākais koncepts prezentācijā ir atteikšanās no sava ego un kalpošana auditorijai. Šajā daļā izspēlēsīm praktiskus piemērus, lai studentiem nodemonstrētu egoisma spēcīgo ietekmi uz vēstījumu un to, ka lielākajā daļā gadījumu par vēstījumu domājam no savas zināšanu un vēlmju prizmas, <u>nevis to, kas auditorijai ir svarīgi.</u>	
	2	Runātāju tipi. Ir četri runātāja tipi, kas uzrunā auditoriju. Šajā sadaļā iemācīsimies tos atšķirt un ieraudzīt viņu motivāciju runāt ar auditoriju.	Patstāvīgs individuāla prezentācija
	3	Ka mēs uztveram informāciju. Kas notiek cilvēka smadzenēs, kad mēs saskaramies ar jebkādu informāciju? Iziesim cauri visam procesam no uztveršanas, pārstrādāšanas, noglabāšanas atmiņā, lēmuma pieņemšanas. Parunāsim arī par ignorēšanu un nepieņemšanu – kādas ir biežākās motivācijas.	
	4	Ietekmes veidošana. Ietekmes veidojošie faktori attiecībā starp runātāju un klausītāju. Teorija ar praktiskiem piemēriem. “Varas rāmja” teorija.	
	5	Emociju nozīme vēstījuma formulēšanā un auditorijas uzrunāšanā. Apskatīsim piemērus no prezentācijām, kas mainījušas notikumu gaitu tāpēc, ka auditorija ir noticejusi nevis faktiem (vai tos jau iepriekš zinājusi), bet gan runātāja sajūtām par šiem faktiem.	
	6	Mēs redzam to, ko mēs saprotam. Kena Vilbera Integrālās teorijas principi un kā tie var tikt izmantoti, domājot par auditoriju. Cilvēka apziņas attīstības stadijas. Lekcijā būs vairāki piemēri par to, kā šī teorija strādā dzīvē.	Patstāvīgs grupas dar prezentācija
	7	VĒSTĪJUMS. Darbs ar informāciju Informācijas iegūšana, apstrāde, prioritizēšana. Klasiskie pētniecības principi, ko māca arī žurnālistiem un juristiem. Vēstījuma fragmentēšana Plānošana, 3 sekunžu vēstījumi, triggeri, konsekvence, pacietība. Šis nāk no reklāmas industrijas un mārketinga, bet ir svarīgs aspekts arī klātienē un attālinātajās prezentācijās. Fakti pret stāstiem Kuros mirkļos vairāk koncentrēties uz faktiem un racionālu informāciju, bet kuros – stāstīt stāstus? Šajā lekcijā vai tās daļā mācīsimies atnāzīt situācijas un pielāgot savu	
8	Stāstniecības formulas. 1.daļa: Karla Poppera informācijas teorija. Gaidu un laika līkne. Teorija un prakse. Stāstniecības formulas. 2.daļa: Situācijas formula. Iemesla formula. Teorija un prakse. Stāstniecības formulas 3.daļa: Lean formula. Zelta gredzena formula. Teorija un prakse		

	9	<p>Naratīva trūkums, frāžainums un saraksti nevis stāsti. Kāpēc slaidi parasti ir piebāzti ar nederīgu un nevēdzīgu informāciju? Šajā lekcijā vai lekcijas daļā parunāsim par mums agrāk iemācītām un pārņemtām nevēdzībām, kuras tiek kultivētas prezentāciju vidē. Būs daudz piemēru no Latvijas un ārzemēm.</p>	<p>Patstāvīgs grupas dar prezentācija</p>
	10	<p>FORMA. Prezentāciju programmas un informācijas vizualizācijas rīki Runāsim par dažādiem prezentācijas programmas veidiem, to atšķirībām, priekšrocībām, filosofiju. Iziesim cauri populārākajiem interneta resursiem, kuros iegūt fontus, grafikas, u.c. Krāsu teorija. Viss par un ap krāsām, kontrastiem. To pareizu lietošanu. 2.Slaidu dizains. Kā domāt par slaidu dizainu. Ar ko tas ir salīdzināms? Kā mēs uztveram slaidus pareizi. Daudz dažādu piemēru.</p>	
	11	<p>Burti, burtveidols, teksta noformēšana. Kā slaidos pareizi lietot tekstus. Kāda ir burtveidolu nozīme? 2.Grafikas, fotogrāfijas, video, cinemagraph, ikonas slaidos. Grafiku, fotogrāfiju, ikonu, u.c. izmantošana un lietošana slaidos. Piemēri. Uzdevumi. 3.Skaitļu, tabulu, statistikas, u.c. atainošana slaidos. Skaitļi parasti ir nozīmīga prezentāciju sastāvdaļa un to pareiza atainošana ir svarīga. Runāsim par DataPOV (Data</p>	
	12	<p>1. Ritms un struktūra dizainā. Kā ar slaidiem nenomākt vēstījumu? Kādi ir ritma un informācijas vizualizēšanas struktūras principi. 2. Slaiddoki (Slidedocs) – infografikas, vienlapji, prezentāciju palīgmateriāli. Teorija un prakse – kā izveidot labi saprotamu infografiku, kāda ir vienlapju un bukletu nozīme prezentācijā, izdales materiāli, u.c. 3. Slaidu skate – slaidu pārvērtības.</p>	<p>Patstāvīgs grupas d prezentācija</p>

Studējošo patstāvīgā darba organizācija un uzdevumi / Plānotās studiju formas un mācīšanas metodes	Studiju vērtēšanas metode		Sadalījums (%)		
	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija		40%		
	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija		40%		
	Aktīva dalība nodarbībā		20%		
	Kopā (%):		100%		
	Studiju metodes		Studenta darba apjoms		
	Lekcija auditorijā		16		
	Diskusija auditorijā, ko vada lektors		8		
	Diskusiju grupas auditorijā, ko vada studenti		16		
	Grupu patstāvīgie uzdevumi, ko vada lektors		10		
	Lekcija-demonstrācija, ko vada industrijas pārstāvis		4		
	Gadījumu analīze		10		
	Vizualizācija/plakāti		16		
	Kopā (h):		80		
Plānotie studiju rezultāti (zināšanas, prasmes, kompetences)	Nr.p.k.	Nosaukums			
	1	Pārzina prezentācijas struktūras izveidošanas principus			
	2	Spēja izmantot instrumentus, lai piesaistītu sev 2 minūšu uzmanību, noturēt "varas rāmi"			
	3	Veidot stāstus pēc stāstniecības formulām			
	4	Veidot slaidus, kas ir saprotami, uzskatāmi, jēgpilni, emocionāli un iesaistoši			
Studiju rezultātu vērtēšanas metodes un kritēriji	Studiju rezultāti		1	2	3
	Vērtēšanas metode				
	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija		•	•	•
	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija		•		•
Aktīva dalība nodarbībā		•	•	•	
Obligātā un ieteicamā literatūra	Obligātā: "Harvard Business Review Guide to Persuasive Presentations", by Nancy Duarte "Slide:ology" by Nancy Duarte "Factfulness" by Hans Rosling □				
	Ieteicamā: "How to Win Friends and Influence People" by Dale Carnegie, "Pitch Anything" by Oren Klaff "Factfulness" by Hans Rosling □				
Vērtēšanas kritēriji					
Vērtējums		Skaidrojums			
10 (izcili)		zināšanas, prasmes un kompetence pārsniedz studiju kursa apguves prasības, liecina par veiktiem patstāvīgiem pētījumiem un dziļu problēmu izpratni			

9 (<i>teicami</i>)	zināšanas, prasmes un kompetence pilnībā atbilst studiju kursa apguves prasībām, iegūst patstāvīgi lietot iegūtās zināšanas
8 (<i>ļoti labi</i>)	pilnīgi izpildītas studiju kursa apguves prasības, tomēr atsevišķos jautājumos nav pietiekami izpratnes, lai zināšanas patstāvīgi lietotu sarežģītāku problēmu risināšanā
7 (<i>labi</i>)	kopumā izpildītas studiju kursa apguves prasības, tomēr dažkārt konstatējama neprasme zināšanas izmantot patstāvīgi
6 (<i>gandrīz labi</i>)	izpildītas studiju kursa apguves prasības, tomēr vienlaikus konstatējama nepietiekami izpratne un neprasme izmantot iegūtās zināšanas
5 (<i>viduvēji</i>)	kopumā apgūts studiju kurss, tomēr konstatējama nepietiekama dažu problēmu pārziņāšana neprasme izmantot iegūtās zināšanas
4 (<i>gandrīz viduvēji</i>)	kopumā apgūts studiju kurss, tomēr konstatējama nepietiekama dažu pamatkonceptu ir ievērojamas grūtības iegūto zināšanu praktiskā izmantošanā
3 (<i>gandrīz vāji</i>)	zināšanas ir virspusējas un nepilnīgas, studējošais nespēj tās lietot konkrētās situācijā
2 (<i>vāji</i>)	ir virspusējas zināšanas tikai par atsevišķām problēmām, lielākā daļa studiju kursa nav izpildīta
1 (<i>ļoti, ļoti vāji</i>)	nav izpratnes par priekšmeta pamatproblemātiku, nav gandrīz nekādu zināšanu studij

ls
is darbs un
bs un

bs un

arbs un

gūta prasme

tiekami

me iegūtās

i dziļā

nāšana un

u izpratne,

is

.v apgūta

u kursā