



BA SCHOOL OF  
BUSINESS AND FINANCE

Prof. Bakalaura studiju programma "Biznesa procesu vadība"

### STUDIJU KURSA APRAKSTS

Studiju kursa nosaukums	<b>Komunikācijas prasmes III - Biznesa komunikācijas prasmes</b>			
Programma	<b>Biznesa procesu vadība</b>			
Studiju gads	<b>3</b>			
Akadēmiskais gads	<b>2022./2023.</b>			
Studiju līmenis	<b>Bakalaura</b>			
Studiju kursa kods	<b>BP045</b>			
Studiju kursa docētājs/i	<b>Reinis Druvietis</b>			
Kursa apjoms, KP	<b>2</b>			
ECTS kredītpunktu apjoms (1 Latvijas KP atbilst 1,5 ECTS)	<b>3</b>			
Studiju īstenošanas valoda	<b>Latviešu vai angļu</b>			
Studiju kursa veids	<b>Obligāts</b>			
Semestris, kad kurss tiek īstenots	<b>5</b>			
Studiju kursa īstenošanas veids	<b>Klātie</b>			
Kursa īstenošanas mērķis	<b>Iemācīt kļūt par līderi biznesa tīklošanās sarunu vešanā, kurš vēlas iesaistīties un gūt panākumus dažādās jomās.</b>			
Prasības studiju kursa apguves uzsākšanai	<b>Komunikācijas prasmes I - Pamata komunikācijas prasmes</b>	<b>sevis apzināšanās</b>	<b>pašdisciplīna</b>	<b>Komunikācijas prasmes II - Prezentāciju veidošanas principi</b>

Studiju kursa saturs	Nr.p.k.	Nosaukums	
	1	Kā kļūt par lideri biznesa tiklošanās sarunu vešanā, kurš vēlas iesaistīties un gūt panākumus.	
	2	Sarunu vešanas teorija, stratēģijas, pieejas.	
	3	Jūties un izskaties pārliecināti un dorši jebkurā sarunu vešanas situācijā.	
	4	Komunikācijas spējas vadīt biznesa tikšanās un sasniegt reālus rezultātus.	
	5	Biznesa sarunu vešanas teorija un prakse, sarunu dalībnieka verbālās un neverbālās prasmes.	
Studiju kursa kalendārs	Nr.p.k.	Tēma	Pārbaudes veids
	1	Biznesa komunikācija, sarunu vešana, BATNA, ZOPA, enkurošanās, sarunu struktūra	Diskusija par izlasīto literatūru
	2	Tieša un netieša komunikācija. Kā būt lieliskam klausītājam, māksla klausīties. 4 klausīšanās līmeņi.	Diskusija par izlasīto literatūru
	3	Cilvēkēdājs, kā sarunāt savu dzīvību.	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija
	4	Sadarbības, kompromisa, izvairīšanās stratēģijas sarunu vešanā.	Diskusija par izlasīto literatūru
	5	Strukturālā, stratēģiskā, uzvedības, precesuālā, integratīvās pieejas sarunu vešanā.	Diskusija par izlasīto literatūru
	6	"Lifta" prezentācija investoram.	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija
	7	Retorika. Pārfrāzēšana, lai pielāgotos visam, kas notiek. Atvērtie jautājumi. Atslēgas vārds. Padomi iegaumēšanai. Uzticības veidošana, skatuves bailes. Dāvanas. Pēdējais vārds.	Diskusija par izlasīto literatūru
	8	Sudrabs un zelts, ieslodzīto dilemma, nākotnes ēna	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija
	9	Tiklošanās biznesa sarunu veidi, "Small-talk". Struktūra, stratēģiskais mērķis un taktika, pirmā iespaids etiķete, ledlauži	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija
	10	Biznesa komunikācija rakstiski.	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija
11	Veiksmīgu komandas sanāksmju vadīšana.	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija	

	12	Labākās īpašības vadītājam un sarunu vedējam. Dažādi stili. Es esmu unikāls ar.	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija
--	----	---	--

Studējošo patstāvīgā darba organizācija un uzdevumi / Plānotās studiju formas un mācīšanas metodes	Studiju vērtēšanas metode		Sadalījums (%)			
	Aktīva dalība nodarbībā		20%			
	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija		40%			
	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija		40%			
	Kopā (%):		100%			
	Studiju metodes		Studenta darba apjoms stundās (h)			
	Lekcija auditorijā		16			
	Debates		2			
	Eksperimenti		12			
	Videoierakstu analīze		6			
	Izpēte		16			
	Gadījumu analīze		14			
	Diskusija auditorijā, ko vada lektors		8			
	Literatūras apskats/analīze		6			
	Kopā (h):		80			
Plānotie studiju rezultāti (zināšanas, prasmes, kompetences)	Nr.p.k.	Nosaukums			SP rez. nr.	
	1	Kļūt par līderi biznesa tīklošanās sarunu vešanā, kurš vēlas iesaistīties un gūt panākumus			5,6,8,9,10,11	
	2	Sarunu vešanas teorija, stratēģijas, pieejas.			6,8,9,10,11	
	3	Jūties un izskaties pārliecināti un dorši jebkurā sarunu vešanas situācijā.			8,10,11	
	4	Līderības spējas vadīt biznesa tīkšanās un sasniegt reālus rezultātus.			9	
	5	Biznesa sarunu vešanas teorija un prakse, sarunu dalībnieka verbālās un neverbālās prasmes			8,10,11	
Studiju rezultātu vērtēšanas metodes un kritēriji	Studiju rezultāti		1	2	3	4
	Vērtēšanas metode					
	Aktīva dalība nodarbībā		•		•	•
	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija		•		•	•
Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija		•	•	•	•	
<b>Obligātā literatūra</b> 1. Lewicki, Roy J., Hiam, Alexander, <i>Mastering Business Negotiation. A Working Guide to Making Deals and Resolving Conflict.</i> USA, Jossey-Bass publishing, 2006 2. Fahnestock, Jeanne, Secor, Marie, <i>A Rhetoric of Argument, 2nd edition.</i> UK, McGraw-Hill, 1990						

Obligātā un papildus literatūra	<p>3. <i>Fells, Ray, Effective Negotiation, From Research to Results. UK, Cambridge University Press, 2009</i></p> <p>4. <i>Alfredson Tanya, Cungu, Azeta, Negotiation Theory and Practice. USA, Italy, EASYPol, 2008</i></p> <p><i>Ieteicamā literatūra</i></p> <p>1. <i>Carraro, Carlo, Marchiori, Carmen, Sgobbi, Alessandra, Advances in Negotiation Theory Games, Bargaining, Coalitions and Fairness. Italy, University of Venice, 2005</i></p>
---------------------------------	---

Vērtēšanas kritēriji	
Vērtējums	Skaidrojums
10 ( <i>izcili</i> )	zināšanas, prasmes un kompetence pārsniedz studiju kursa apguves prasības, liecina par spēju veikt patstāvīgus pētījumus un dziļu problēmu izpratni
9 ( <i>teicami</i> )	zināšanas, prasmes un kompetence pilnībā atbilst studiju kursa apguves prasībām, iegūta prasme patstāvīgi lietot iegūtās zināšanas
8 ( <i>ļoti labi</i> )	pilnīgi izpildītas studiju kursa apguves prasības, tomēr atsevišķos jautājumos nav pietiekami dziļas izpratnes, lai zināšanas patstāvīgi lietotu sarežģītāku problēmu risināšanā
7 ( <i>labi</i> )	kopumā izpildītas studiju kursa apguves prasības, tomēr dažkārt konstatējama neprasme iegūtās zināšanas izmantot patstāvīgi
6 ( <i>gandrīz labi</i> )	izpildītas studiju kursa apguves prasības, tomēr vienlaikus konstatējama nepietiekami dziļa problēmas izpratne un neprasme izmantot iegūtās zināšanas
5 ( <i>viduvēji</i> )	kopumā apgūts studiju kurss, tomēr konstatējama nepietiekama dažu problēmu pārzināšana un neprasme izmantot iegūtās zināšanas
4 ( <i>gandrīz viduvēji</i> )	kopumā apgūts studiju kurss, tomēr konstatējama nepietiekama dažu pamatkonceptu izpratne, ir ievērojamas grūtības iegūto zināšanu praktiskā izmantošanā
3 ( <i>gandrīz vāji</i> )	zināšanas ir virspusējas un nepilnīgas, studējošais nespēj tās lietot konkrētās situācijās
2 ( <i>vāji</i> )	ir virspusējas zināšanas tikai par atsevišķām problēmām, lielākā daļa studiju kursa nav apgūta
1 ( <i>ļoti, ļoti vāji</i> )	nav izpratnes par priekšmeta pamatproblemātiku, nav gandrīz nekādu zināšanu studiju kursā