



BA SCHOOL OF  
BUSINESS AND FINANCE

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

### STUDIJU KURSA APRAKSTS

Studiju kursa nosaukums	<b>Pārdošanas 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>BP052</b>			
Studiju kursa docētājs/i	<b>Vigants Lesausks</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>5,6</b>			
Studiju kursa īstenošanas veids	<b>Klātie</b>			
Kursa īstenošanas mērķis	<b>Sniegt studentiem zināšanas par pārdošanas vadības nozīmi un iespējām, pārdošanas vadības principiem. Veidot izpratni par pārdošanas veicināšanas paņēmieniem un to pielietošanas iespējām. Atraisīt studentos pārliecību par savām spējām un attīstīt pārdot prasmes, pielietojot tās atbilstoši konkrētai auditorijai. Radīt priekšstatu par pārdošanas komandas izveidi, tās vadību un motivēšanas metodēm.</b>			
Prasības studiju kursa apguves uzsākšanai	<b>Mārketinga pamati</b>	<b>Vadības pamati</b>	<b>Biznesa angļu valoda</b>	<b>Komunikācijas prasmes I - Pamata komunikācijas prasmes</b>

Studiju kursa saturs	Nr.p.k.	Nosaukums	
	1	Pārdošanas būtība, mērķi un organizēšana.	
	2	Sagatavošanās sarunām, tikšanās, attiecību veidošana ar klientu. Vērtību karte.	
	3	Jautājumu uzdošana, Aktīvā klausīšanās.	
	4	Klienta pirkšanas stratēģija, lēmumu pieņemšanas process	
	5	Piedāvājuma struktūra, prezentācija, iebildumu atspēkošana	
	6	Darījumu noslēgšanas metodes	
	7	Pārdošanas komanda, tās veidošana, atlase un motivēšana.	
Studiju kursa kalendārs	Nr.p.k.	Tēma	Pārbaudes veids
	1	<b>Pārdošanas būtība, mērķi un organizēšana. Pārdošanas process.</b>	Eseja
	2	<b>Sagatavošanās sarunām, tikšanās, attiecību veidošana ar klientu. Vērtību karte.</b>	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija
	3	<b>Jautājumu uzdošana.</b>	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija
	4	<b>Aktīvā klausīšanās</b>	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija
	5	<b>Piedāvājuma struktūra, prezentācija</b>	Patstāvīgs individuālais darbs un prezentācija
	6	<b>Iebildumu atspēkošana</b>	Diskusija par izlasīto literatūru
	7	<b>Darījumu noslēgšanas metodes</b>	Diskusija par izlasīto literatūru
8	<b>Pārdošanas komanda, tās veidošana, atlase un motivēšana.</b>	Rakstiskais eksāmens	

Studējošo patstāvīgā darba organizācija un uzdevumi / Plānotās studiju formas un mācīšanas metodes	Studiju vērtēšanas metode		Sadalījums (%)			
	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija		30%			
	Eseja		30%			
	Rakstiskais eksāmens		40%			
	Kopā (%):		100%			
	Studiju metodes		Studenta darba apjoms stundās (h)			
	Lekcija auditorijā		16			
	Grupu patstāvīgie uzdevumi, ko vada lektors		16			
	Eseja par izvēlētu tēmu		16			
	Darbs bibliotēkā		16			
	Diskusija auditorijā, ko vada lektors		8			
	Simulācija		8			
	Kopā (h):		80			
Plānotie studiju rezultāti (zināšanas, prasmes, kompetences)	Nr.p.k.	Nosaukums			SP rez. nr.	
	1	Izpratne par pārdošanas vadības un pircēju apkalpošanas nozīmi pārdošanas veicināšanā.			1, 2	
	2	Spēj noteikt piemērotākos pārdošanas veicināšanas paņēmienus atbilstoši tīrgus un biznesa modeļu īpatnībām.			3, 4	
	3	Spēj sastrādāties komandā, lai īstenotu pārdošanas rezultātu sasniegšanu.			8	
	4	Spēj profesionāli vadīt pārdošanas sarunas un argumentēti strādāt ar klienta iebildumiem un atrast pieņemamu problēmu risinājumu visiem sarunu partneriem.			5, 6	
Studiju rezultātu vērtēšanas metodes un kritēriji	Studiju rezultāti		1	2	3	4
	Vērtēšanas metode					
	Patstāvīgs grupas darbs un prezentācija		•	•	•	•
	Eseja		•	•		
Rakstiskais eksāmens		•	•	•	•	
Obligātā un ieteicamā literatūra	<b>Obligātā literatūra:</b> <b>1. Brent Adamson, Matthew Dixon "The Challenger Sale: How To Take Control of the Customer Conversation"</b> <b>2. Robert B. Cialdini PhD, "Influence: The Psychology of Persuasion"</b> <b>3. Rackham, N., "The SPIN Selling"</b>					
	<b>Ieteicamā literatūra:</b> <b>1. Vigants Lesausks, Inese Mūrniece "Pārbaudes laiks. Pārdevēji arī baidās"</b>					
<b>Vērtēšanas kritēriji</b>						

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 pamatkonceptiju 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