










## MĀCĪBU KURSI KLĀTIENĒ | 2025. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p><b>BIZNESA PĀRRUNAS: MEISTARKLASE</b></p> <p>2 dienas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>495 EUR + PVN</p>	 <p>Daniels Pavļuts</p>	<p>Galvenie pārrunu stratēģijas elementi   Pārrunu taktikas un psiholoģiskie paņēmieni   Kognitīvās kļūdas, to pielietojums pārrunās   Profesionāla gatavošanās pārrunām   Gatavošanās sarežģītām pārrunām   Rīki daudzfaktoru biznesa pārrunu vadībai   Taktikas pārrunās ar augstām likmēm</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><a href="#">Turpinās pieteikšanās</a></p>
<p><b>TRANSFORMĀCIJAS VADĪBA</b></p> <p>2 dienas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>495 EUR + PVN</p>	 <p>Daniels Pavļuts</p>	<p>VUCA jeb krīžu pasaule   Ko īstenot: Pārmaiņu vadībai/Transformāciju? Iespējuidentificēšana: biznesa teorijas metodes   Transformācijas mērķu noteikšana   Transformatīvā darba būtība   Tehnisku vs. transformatīvu izaicinājumu atšķirības   Transformācijas dažādās dimensijas   Spriedzes uzturēšana un uzmanības fokusēšana</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><a href="#">Turpinās pieteikšanās</a></p>
<p><b>THE NEXT BIG THING: KĀ IERAUDZĪT NĀKAMO LIELO SOLI</b></p> <p>2 dienas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>495 EUR + PVN</p>	 <p>Aldis Greitāns</p>	<p>Inovācijas elementi. Inovāciju nepieciešamība. Biznesa modeļi un inovācijas - kas uzņēmumu notur tirgū   Inovāciju veidi. Kas uzņēmums grib būt   Procesi vs. Produkts. Ar ko sākt?   Piemērošanās tirgum. Inovācijas tirgus izmaiņām   Tirgus laušana. Kā "salauzt" nozari   Organizācijas gatavība. Vai uzņēmums ir gatavs inovācijām?   Inovāciju vadība</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><a href="#">Turpinās pieteikšanās</a></p>
<p><b>BIZNESA PĀRRUNAS PROFESIONĀLIEM</b></p> <p>2 dienas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>445 EUR + PVN</p>	 <p>Daniels Pavļuts</p>	<p>Pārrunu stratēģijas un tipi   Pozicionālā kaulēšanās vai win-win?   Galvenie pārrunu elementi   Gatavošanās pārrunām   Abpusēju ieguvumu metode   Efektīvs pārrunu iznākums   Proaktīva pārrunu vadība   Pārrunu vadības taktiskie paņēmieni   Komunikācijas prasmes un taktiskā empātija   Pārrunu partneru rīcības ietekmēšanas rīki   Emociju vadība</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p>05.02. un 12.02.</p>
<p><b>EFEKTĪVA VADĪTPRASME</b></p> <p>2 dienas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>550 EUR + PVN</p>	 <p>Mārtiņš Vecvanags</p>	<p>Iniciatīva un personiskā atbildība   Vadība, Vadītāja instrumenti un Komunikācija   Mērķi, Komanda un Deleģēšanas rīki   Personiskā efektivitāte un prioritāšu vadība   Individuāls darbs   Darbs mazajās grupās un rezultātu apspriešana   Lomu spēles darbā ar komunikācijas instrumentiem</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><a href="#">Turpinās pieteikšanās</a></p>

## MĀCĪBU KURSI KLĀTIENĒ | 2025. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p><b>IEKŠĒJAIS LĪDZSVARS</b></p> <p>2 sesijas   8 akadēmiskās stundas</p>	 <p>Evita Štāla</p>	<p>Ievads: Kā ieraudzīt savas sajūtas? Apzinātie ikdienas mirkļi   Kā es jūtos ikdienā? Līdzsvaru veidojošie faktori   Kas ietekmē manu enerģijas līmeni? Enerģiju Dodošie un Ņemošie apstākļi   Kā apzināties sevi? Situāciju-Rīcību aplis   Kas ir stress un kā to vadīt? Fizioloģiskie, biheiviorālie mehānismi</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>
<p><b>STRATĒGISKĀ KOMUNIKĀCIJA</b></p> <p>2 dienas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00 450 EUR + PVN</p>	 <p>Ivars Svilāns</p>	<p>Kā komunicēt šobrīd? Mūsdienu konteksts un prakse   Ko sagaidīt uz priekšu? Biznesa un komunikācijas vides analīze   Kādi ir vadības pienākumi komunikācijā? Eksperta / Vadītāja pienākumu plakne   Kāda ir reputācijas vērtība? Biznesa un mediju loģikas atšķirības   Kā strukturēt savu vēstījumu? Informācija / Stāsts   Ko darīt, ja viss ir slikti? Krīzes komunikācijas principi   Kādos formātos var nodot vēstījumu? Intervijas, preses konferences, uzstāšanās   Kā praktiski nodot savu vēstījumu? Vēstījumu nodošanas prakse</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>
<p><b>EFEKTĪVA PREZENTĀCIJA</b></p> <p>2 dienas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:30 450 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Idejas pasniegšana. Prezēntācijas mērķis   Satura organizācija. Ko "pērk" klausītājs? Komunikācija un komunikāciju fons. Prezēntācijas mērķis   Vēstījuma formulēšana. Kāds vēstījums panāks vēlamo reakciju? Domas grafiskā organizācija   Prezēntāciju piemēri. Noformējuma principu piemēri. Ziņas strukturēšanas piemēri   Vizualās noformēšanas principi. Informācijas piesātinājums. Burtu veidi, foni, animācijas, attēli vizualizēšanā   Uzstāšanās tehnikas. Balss tehnika. Ķermeņa valoda. Auditorijas iesaistīšana u.c</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>
<p><b>IEKŠĒJĀ KULTŪRA. ORGANIZĀCIJAS REPUTĀCIJAS PAMATS</b></p> <p>2 dienas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00 475 EUR + PVN</p>	 <p>Ivars Svilāns</p>	<p>Iekšējā kultūra un reputācijas veidošanās. Iekšējā kultūra un biznesa loģika. Informācija vs. Ziņa. Izmāiņas mediju laukā   Iekšējās ietekmes puses. Ietekmes pušu karte. Organizācijas iekšējā vide. Korporatīvās vides aktieri. Toksiskas prakses.   Iekšējās mērķa auditorijas un kanāli.</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>




## MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2025. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p><b>MĒRĶU IZVĒLE: KPI UN O+KR</b></p> <p>2 sesijas   8 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 13:00</p> <p><b>245 EUR + PVN</b></p>	 <p><b>Kārlis Apkalns</b></p>	<p>Kāpēc pie mērķu izvēles ir vērts atgriezties? Nelielu mērķu izmaiņu būtiskās sekas   Kā "nemērāmās jomās" rast mērāmus mērķus? SMART pielietojums   Kādi mēdz būt mērķi? Aktivitātes / Rezultāti / Attīstība   Labu mērķu sliktas sekas. Mērķu līdzsvarošana   Kādi ir labi Attīstības mērķi? BHAG, piemēri dažādās organizācijās   Kā panākt būtisku izaugsmi organizācijā? O+KR mērķi, to ieviešanas atšķirības   Kāda mērķu sistēma būtu atbilstošākā?</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>31.01. un 07.02.</b></p>
<p><b>KLIENTU APKALPOŠANAS IZAICINĀJUMI</b></p> <p>2 sesijas   6 akadēmiskās stundas Plkst. 14:00 - 16:15</p> <p><b>195 EUR + PVN</b></p>	 <p><b>Baiba Apkalna</b></p>	<p>levads - Kas ir Klients? Ko Klients zina? Ko Klients nezina?   Klientu Apkalpošana vs. Klientu Pieredze. Kas ir laba Klientu Apkalpošana? Kāpēc Klienta pieredzei ir nozīme?   Klienta Vara. Vai Klientam ir Vara? Vai "klientam vienmēr taisnība"?   Klienta izpēte un izpratne. Kā uzņemties iniciatīvu atrisināt Klienta situāciju? Ko Klients vēlas?   Klientu apkalpošanas barjeras. Kāds ir Klients? Kāds esmu Es?</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>
<p><b>EXCEL LIETPRATĒJIEM</b></p> <p>2 dienas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:30</p> <p><b>345 EUR + PVN</b></p>	 <p><b>Iveta Milta</b></p>	<p>KĀPĒC un KĀ ikdienā apstrādājam datus? Dalībnieku ikdienas darbi un izaicinājumi   Kā datus ievākt? Sarakstu veidošana / Kārtošana / Atlase   Kā ātrāk veikt aprēķinus? Formulas un to izmantošana   Kā datus apstrādāt automatizēti? Macro komandas un to iespējas   Kā izmantot komplicētākas analīzes iespējas? Datu iegūšana no dažādiem datu avotiem.</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>
<p><b>PROJEKTU VADĪBAS PAMATI</b></p> <p>4 sesijas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 13:00</p> <p><b>450 EUR + PVN</b></p>	 <p><b>Andris Balodis</b></p>	<p>Kāpēc projekti izdodas, kāpēc neizdodas? Kāda ir projektu loma organizācijās? Projektu vadības process un kultūra   Kas ir un kas nav projekts? Būtiski kritēriji un to sekas   Kādi ir projekta norises posmi? Projekta cikls, tā saturs un nozīme   Kas jāpaveic ierosinot projektu? Ieinteresētās puses un to gaidas   Kā vadīt nodevumu savstarpējās atkarības?</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>

## MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2025. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p><b>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #1.</b> CILVĒKU VADĪŠANA</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 korigēšana   Deleģēšana ikdienā   Praktiskā darbu plānošana   Motivēšana   Vadītāja un Līdera lomas</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p>30.01., 06.02., 13.02., 20.02.</p>
<p><b>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #2.</b> VIZUĀLĀ PLĀNOŠANA, DELEĢĒŠANA, KONTROLE</p> <p>4 sesijas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:00 495 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Ievads - Cilvēka domāšanas mehānismi. Vadības rīks A: Attēls-Vārdi-Teksts   Attīstības Mērķi. Vadības rīks B: BHAG mērķi   Attīstības plānošana. Vadības rīks C: Plānu vizualizēšana   Attīstības projektu plānošana. Vadības rīks D: Projektu stadijas, to secība   Projektu darbu lauks. Vadības rīks E: Konteksta karte   Kvantificēti mērķi. Vadības rīks F: Mērķu SMART mērīšana   Mērķu hierarhija.</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p>27.02., 06.03., 20.03., 27.03.</p>
<p><b>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #3.</b> KOMANDU VADĪŠANA</p> <p>4 sesijas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:30 395 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kāpēc komandas bieži nefunkcionē? Aktualitātes un pasūtījums trenerim   Kā ir attīstījusies vadītāja loma? Atbildību ģenēze, 21. gs. atbildības   Kā veidojas efektīvaskomandas? Rīks A: Belbin lomas un komanda   Cik mūsu komandā ir atbildības un iniciatīvas? Rīks B: Mēs/Viņi komandas ikdienā   Kā pasauli redz darbinieki? Rīks C: 4 kļūdas un Neveiksmju uztvere   Vai mūsu komunikācija ir pietiekama?</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p><b>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #4.</b> STRATĒGISKĀ VADĪŠANA</p> <p>4 sesijas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 13:00 495 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kādi ir vadīšanas līmeņi? Svarīgākie vadīšanas jautājumi   Kādi ir mūsu stratēģiskās vadīšanas izaicinājumi? Semināra jautājumu KONTRAKTS   Kā attīstās un mainās darbības vide? PEST+KK vides analīze   Kādi prognozējamie un neprognozējamie riski? VUCA vide un tās izpausmes   Kā atšķirīgi mērķi maina rīcības Plānus? Resursi, Projekti, Kompetences   Kāds mērķis būtu attīstību sekmējošs? Efektīva mērķa seši kritēriji   Kā mērķus komunicēt komandai? Dekarta kvadrāts   Kādus attīstības pūliņus vadītājam ielānot?</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>





## MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2025. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p><b>E-MATERIĀLU IZSTRĀDE</b></p> <p>10 sesija   40 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:30</p> <p><b>2200 EUR + PVN</b></p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>  <p>Jeļena Horoškina</p>	<p>Kā 21.gs. attīstās pasniegšanas vide? Dalībnieku aktualitātes/jautājumi   Kā attīstības tendences ietekmē mani? Mācību centra stratēģijas varianti   Ko var/nevar darīt klātienē un attālināti? Formāti, to iespējas un ierobežojumi   Kā mērķa auditorija ietekmē mācību dizainu? Svarīgas mērķa auditorijas iezīmes   Kā formulēt mācību mērķus? Blūma taksonomija un tās pielietojums   Kā uzskatāmi saplānot apjomīgu mācību saturu? Konteksta vs. Domu karte   Kādi ir informācijas pasniegšanas veidi. Mājas lapa, dokumenti, u.c. formāti   Kādas ir video materiālu iespējas? 10+ video materiālu formāti   Kādus elementus varam izmantot nodarbībā? Nodarbības elementu virknēšana   Kā veidot piesātinātu, bet ne pārsātinātu slodzi? Plānošanas principi un prakse   Kādus elementus var un vajag iekļaut kursā? Svarīgas kursa sastāvdaļas   Kā ieraudzīt "visu kursu vienā bildē"? Student Journey veidošana   Kā veidot materiālu vizuālo konceptu? Dizaina principi nedizaineriem   Kā ekspertu sagatavot darbam video kamerā? Scenāriju metode un Uzsvāru metode   Kā līdzsvarot iesaistīšanu un motivāciju? Dažādas iesaistes līmeņa rīki   Kā digitālie rīki atvieglo e-materiālu veidošanu? Aktuālāko rīku apskats   Kā veidot efektīvu snieguma novērtējumu? Formatīvais un Summatīvais vērtējums   Kā novērtēt kursu efektivitāti? Kirpatrika kursu efektivitātes modelis   Kā vadīt e-materiālu veidošanas projektus? Projektu vadības četri posmi   Kāds ir e-materiālu atjaunošanas cikls? Svarīgākie soļi un principi</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Trešdienās, no 27. februāra līdz 08. maijam (10 sesijas)</b></p>
<p><b>MŪSDIENU RAKSTISKĀ KOMUNIKĀCIJA</b></p> <p>2 sesijas   8 akadēmiskās stundas Plkst. 13:00 - 16:15</p> <p><b>225 EUR + PVN</b></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><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>

## MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2025. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p><b>PĀRDOŠANA #1</b> EFEKTĪVA DARĪJUMU VADĪBA</p> <p>4 sesijas   16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 13:00</p> <p>495 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>Turpinās pieteikšanās</p>
<p><b>POWER EXCEL LIETPRATĒJIEM</b></p> <p>2 sesijas   8 akadēmiskās stundas Plkst. 14:00 - 17:15</p> <p>245 EUR + PVN</p>	 <p>Elčins Džafarovs</p>	<p>Datu iegūšanas automatizācija. Datu transformācija. Datu tabulu ātra apvienošana. Neērtu datu tabulu pārveidošana. Power Query ar m valodas sintaksi   Ievads Power BI. Data models un relationships. Calculated columns. Mērījumi (Measures). DAX iteratīvas agregācijas. DAX tabulas funkcijas   DAX padziļinātie modeļi. Datumu inteliģence. Quick Measures   Dashboard sagatavošana. Datu ērta un vizuāla filtrēšana. Vizualizāciju veidošanas principi Power BI. Power BI atskaites publicēšana web.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p><b>PSIHOEMOCIONĀLĀ LABKLĀJĪBA DARBA VIDĒ</b></p> <p>2 sesijas   4 stundas</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>
<p><b>VĒSTĪJUMA VIZUALIZĒŠANA</b></p> <p>2 sesijas   8 akadēmiskās stundas</p>	 <p>Dace Andersone</p>	<p>Vizualizēšana un tās lietojums profesionālajā vidē   Vēstījums   Vizuālie rīki un tehnikas   Vizuāla 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>Turpinās pieteikšanās</p>

## MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2025. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p><b>NEIROLĪDERĪBA UN EMOCIONĀLĀ INTELIĒNCE</b></p> <p>1 sesija   3 akadēmiskās stundas</p>	 <p>Elita Kazaine</p>	<p>Indivīda 3 uztveres kanāli   Neirolīderības 4 principi. Attieksmes un iesaiste   Pašattīstības 5 pakāpnes   Emocionālās inteliģences 6 kompetences. Obligātais minimums   Neirolīderības 7 nosacījumi   Stop Emotion 8 soļu metode visiem dzīves gadījumiem</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><a href="#">Turpinās pieteikšanās</a></p>
<p><b>TOKSISKA DARBA VIDE</b></p> <p>1 sesija   2 akadēmiskās stundas</p>	 <p>Baiba Apkalna</p>	<p>Toksiska darba vide - no kurienes tā rodas?   Kā identificēt toksisku darba vidi? Toksiskas vides pazīmes   Veselīga darba vide   Korporatīvā kultūra un negativisms   Toksiskas vides sekas. Emocionāli. Profesionāli   Darbinieku lomas   Kā saglabāt motivāciju toksiskā darba vidē? Kā pasaudzēt sevi?   Galvenie soļi darba vides uzlabošanai</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><a href="#">Turpinās pieteikšanās</a></p>
<p><b>VEIKSMĪGA VADĪTĀJA ABC</b></p> <p>3 sesijas   9 akadēmiskās stundas</p>	 <p>Elita Kazaine</p>	<p>Vadītāja pozīcija. Kas ir un kas nav vadītāja uzdevumi?   Vadītāja loma. Kas ir ekspektācijas? Kā motivācija veicina lojalitāti?   Vadītāja izaicinājums. Pareizais cilvēks īstajā vietā. Sadarbības lomu modeļi. Komunikācijas process   Komandas darbs un spēles noteikumi. Draudzīgs bars vai efektīva komanda? Komandas attīstības stadijas Vadības modeļi.   Vadības stili. Kurš stils kam, kad, kāpēc? Varas pozīcijas. Vadība kā ietekmēšana.</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><a href="#">Turpinās pieteikšanās</a></p>
<p><b>PROCESU OPTIMIZĒŠANA UZŅĒMUMĀ (LEAN)</b></p> <p>3 sesijas   12 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 12:30</p> <p><a href="#">395 EUR + PVN</a></p>	 <p>Karlīna Anna Rozenfelde</p>	<p>Lean vadības sistēmas rašanās. Ko varam mācīties no optimizācijas celmlaužiem?   Pareizas procesu optimizācijas pamatprincipi. Kas to padara kolektīvam aizraujošu?   Lean sistēmas uzbūves modelis. Kas ir izšķirošais faktors veiksmīgai pielietošanai?   Vērtību plūsmas kartēšana. Kad, ko un kā mērīt?   Mājasdarba apskate. Kādas optimizācijas iespējas esam saskatījuši?   Zudumu padziļināta saskatīšana uzņēmuma procesos. Vai nepalaižam garām ātro "naudiņu"?   Zudumu novēršanas metodoloģijas. Vai novērsim cēloni vai tikai sekas?</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><a href="#">Turpinās pieteikšanās</a></p>

## MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2025. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p><b>DIGITĀLĀ KOMUNIKĀCIJA</b></p> <p>4 sesijas   16 akadēmiskās stundas  <b>Plkst. 13:30 - 17:30</b>  <b>495 EUR + PVN</b></p>	 <p><b>Jānis Polis</b></p>	<p>Ievads. Kāpēc mums vajag digitālo komunikāciju? Dalībnieku jautājumi, "pasūtījums" kursam   Digitālā komunikācija 2022. gadā. Dažādi virzieni un to priekšrocības   Jaunās platformas un to darbības principi. Kā izvēlēties organizācijai piemērotāko   Digitālā komunikācija praksē. Mērījumi, Mērķi, Palīgi   Organizāciju tipiski izaicinājumi. Resursi, iemaņas, prioritātes   Situācijas analizē balstīta stratēģija. Aktīvā klausīšanās auditos   Satura veidošana. Tēmu definēšana un Legāli avoti   Satura nogādāšana.</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>
<p><b>OTRĀS SMADZENES</b></p> <p>2 sesijas   8 akadēmiskās stundas  <b>Plkst. 09:00 - 13:00</b>  <b>195 EUR + PVN</b></p>	 <p><b>Kārlis Apkalns</b></p>	<p>Kas ir produktivitāte? Kā to sasniegt? Izaicinājumi profesionālajā vidē   Kā optimizēt informācijas plūsmu? Nogriežņi / Fiziskā organizēšana   Kā kārtot darbu plūsmu? Ergonomika / Telpas attīrīšana   Kā kontrolēt fizioloģiju? Gaiss / Ūdens / Prāts   Kā optimizēt digitālo informāciju plūsmu? E-pasti / Informācijas glabāšana u.c.   Kā automatizēt rutīnas darbus? Dokumenti u.c. automatizācija   Kā monitorēt sevi un savu fizioloģiju? Digitālie asistenti</p> <p><a href="#">Uzzināt vairāk</a></p>	<p><b>Turpinās pieteikšanās</b></p>