

**Interreg V-A Latvijas – Lietuvas pārrobežu sadarbības programma 2014-2020 LLI-131**  
**“Uzņēmējdarbības atbalsta sistēmas izveide un pieejamība Zemgalē, Kurzemē un Ziemeļlietuvā”/ “Business support”**

**Mācību seminārs „Pārdošanas skola”**

DARBA KĀRTĪBA  
21.01.2019

**Vieta:** Jēkabpils Agrobiznesa koledžas dienesta viesnīcas konferenču zāle, Pasta ielā 1  
**Lektors:** Jānis Viegliņš, "Pārdošanas skola" dibinātājs un vadītājs

09.30 – 10.00	Reģistrācija, kafija
10.00 – 12.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iedvesmas stunda- laiks, kurā mēs runājam par veiksmīga cilvēka portretu.</li> <li>• Ķermeņa valoda pārdošanā – kā saprast to ko klients mums nepasaka</li> <li>• Uzbāzīgs VS Draudzīgs- kā saprast, lai neatbaida un nerada aizdomīgumu</li> <li>• Sarunas ritms, temps un tonalitāte- praktiskais treniņš</li> <li>• Komunikācijas tehnikas un fiškas 25 paņēmieni, lai iepatiktos sarunu biedram</li> <li>• 3-30 sekunžu produktu prezentācija klientam.</li> <li>• Pareizie jautājumi īstajā laikā - dažādu jautājumu veidi.</li> </ul>
12:00 - 12:30	Kafijas pauze
12:30– 16.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cenas noturēšana un kaulēšanās. Klientu blefs un teātris.</li> <li>• Klientu saistīto vajadzību izprašana: pie-pārdošana VS pie-palīdzēšana.</li> <li>• Zvani, vizītes un e-pasti. To kvalitātes pamatkritēriji.</li> <li>• Jaunu klientu piesaistes kanāli un metodes.</li> <li>• Laika un darba plānu sastādīšana, to izpildes disciplīna.</li> <li>• Panākumu gūšanas pamatprincipi</li> <li>• Darba efektivitātes kritēriji jeb KPI, to sastādīšana, mērījumi, secinājumi.</li> <li>• Praktiskie mārketinga instrumenti. Izvēlies ienesīgākos kanālus pārdošanai.</li> <li>• Pārdošana VS Klientu apkalpošana. Kur ir atšķirības, draudi un iespējas</li> <li>• Profesionāla sagatavošanās vizītei. Ko neaizmirst un par ko padomāt, jo no tā var būt atkarīgs rezultāts.</li> <li>• Obligāto jautājumu saraksts - kas, kāpēc un vai vajag.</li> </ul>

**Sīkāka informācija:** Anita Diebele, [anita.diebele@zpr.gov.lv](mailto:anita.diebele@zpr.gov.lv), 29736468

**Reģistrācija:** <https://goo.gl/forms/Mer41skpQ5BEMVxF2>

**Interreg V-A Latvijas – Lietuvas pārrobežu sadarbības programma 2014-2020 LLI-131**  
**“Uzņēmējdarbības atbalsta sistēmas izveide un pieejamība Zemgalē, Kurzemē un Ziemeļlietuvā”/ “Business support”**

**Mācību seminārs „Pārdošana digitālajā vidē”**  
**DARBA KĀRTĪBA**  
22.01.2019

**Vieta:** Jēkabpils Agrobiznesa koledžas dienesta viesnīcas konferenču zāle, Pasta ielā 1  
**Lektore:** **Evita Mežezera**, "TripThis" un "Urban Food Latvia" uzņēmumu līdzdibinātāja, Digital Journey mārketinga vadītāja

09.30 – 10.00	Reģistrācija, kafija
10.00 – 12.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pārdošanas mērķu definēšana digitālajā vidē</li> <li>• Pārdošanas kanāli digitālajā vidē <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mājaslapa</li> <li>• Sociālo mediju komunikācija</li> <li>• Sociālo mediju reklāma</li> <li>• Google Ads</li> <li>• Youtube</li> <li>• E-pasts</li> <li>• Reklāmraksti medijos</li> <li>• Netradicionāli pārdošanas kanāli-Waze, Spotify u.c.</li> </ul> </li> </ul>
12:00 - 12:30	Kafijas pauze
12:30– 16.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atdeves mērīšana ( datu analītika)</li> <li>• Tirgus izpēte jeb vai mans produkts patērētājiem ir nepieciešams?</li> <li>• Precīza mērķauditorijas definēšana un tīrģetēšana</li> <li>• Klientu vēlmju noteikšana</li> <li>• Konkurētspējīgo priekšrocību un vājo pušu definēšana</li> <li>• Uz pārdošanu vērsta satura veidošana</li> <li>• Potenciālo klientu kontaktinformācijas ievākšana</li> <li>• Klientu serviss digitālajā vidē</li> <li>• Sludinājumu portālu spēks ( Latvijas un ārvalstu)</li> <li>• Sadarbības veidi digitālajā vidē ar mērķi veicināt pārdošanu ( t.sk. sadarbība ar viedokļu līderiem jeb influenceriem)</li> <li>• Noderīgi mārketinga rīki pārdošanas veicināšanai</li> <li>• Praktiskais darbs</li> </ul>

**Sīkāka informācija:** Anita Diebele, [anita.diebele@zpr.gov.lv](mailto:anita.diebele@zpr.gov.lv), 29736468

**Reģistrācija:** <https://goo.gl/forms/Mer41skpQ5BEMVxF2>