**PROGRAMMA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Laiks*** | ***Tēma*** | ***Eksperti*** |
| Ceturtdiena**22. septembris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija | **IEPAZĪŠANĀS****INOVĀCIJA UN IDEJU RADĪŠANA**Nodarbības mērķis ir iedvesmot radīt jaunas biznesa idejas vai arī rast līdz šim nebijušu pielietojumu jau esošām precēm vai pakalpojumiem. Izmantosim ideju radīšanas tehnikas. Noteiksim mērķus un uzdevumus jaunu biznesa ideju attīstīšanai. Apgūsim galvenos terminus un procesus saistībā ar inovāciju un inovatīvu uzņēmējdarbību. Mācīsimies par intelektuālā īpašuma lomu. Iepazīsimies ar veiksmes stāstiem no Latvijas un ārvalstīm. | **Kristīne Bērziņa**, Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātes lektore**Matīss Neimanis**, Latvijas Universitātes Inovāciju centra vadītājs |
| Otrdiena**27. septembris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija | **BIZNESA MODELĒŠANA UN STRATĒĢISKĀ PLĀNOŠANA**Apgūsim vairākus principus un instrumentus, kas biznesa ideju autoriem un uzņēmumu vadītājiem palīdzēs pieņemt pareizos lēmumus un būvēt savam uzņēmumam labāku nākotni. Formulēsim sava biznesa pamatprincipus, izmantojot biznesa modeli. Nospraudīsim mērķus un noteiksim prioritātes ar stratēģisko mērķu karti. Plānosim ikdienas darbus un pārmaiņas biznesā, balstoties uz ceļa karti. Analizēsim naudas plūsmas pozīcijas. Meklēsim atbildes, kādus produktus attīstīt, uz kuriem klientiem un tirgiem fokusēties, kā organizēt sevi, savu komandu, sadarbību ar partneriem. | **Māris Millers**,MM Studijas dibinātājs un vadītājs, stratēģijas konsultants |
| Ceturtdiena**29. septembris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija | **MĀRKETINGA STRATĒĢIJA UN PRODUKTA POZICIONĒŠANA**Produkta pieprasījuma apjoms un potenciālais klientu loks ir uzņēmējdarbības uzsākšanas stūrakmeņi. Balstoties uz to novērtējumu, plānosim produkta virzību līdz patērētājam, efektīvu produkta realizāciju konkurences apstākļos. Izvēlēsimies piemērotākās mārketinga stratēģijas savai biznesa idejai. | **Kārlis Purmalis**, Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātes docents |
| Otrdiena**4. oktobris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija | **MENTORINGA SESIJA I** | ***Mentori*** |
| Ceturtdiena**6. oktobris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija | **PUBLISKĀS ATTIECĪBAS BIZNESA IDEJU ATBALSTĪŠANAI**Iepazīsimies ar publisko attiecību teoriju un praksi. Veidosim izpratni par attiecībniecības nozīmi uzņēmējdarbībā un modernā laika biznesā. Analizēsim Ziemeļvalstu un Latvijas realitātes piemērus un radīsim savas koncepcijas biznesa attiecību praksē. | **Sandra Veinberga**, Liepājas Universitātes Vadībzinātņu institūta vadošā pētniece; mediju un publisko attiecību pētniece |
| Trešdiena**12. oktobris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija&Ceturtdiena**13. oktobris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija | **NO MOTIVĀCIJAS UZ REZULTĀTIEM PĀRDOŠANĀ**Strādāsim pie motivācijas. Kas es esmu? Ko es varu? Kā veidojas pašmotivācija? Kā tikt galā ar neveiksmēm? Biznesa etiķete – apģērbs, aksesuāri, higiēnas instrumenti. Attīstīsim prezentācijas prasmes, stāstot gan par sevi, gan produktu. Strukturēsim pārdošanas modeli. Trenēsimies telefona mārketingā, iebildumu pārvarēšanā, konfliktu risināšanā, darījumu noslēgšanā. Atklāsim pateicības lomu biznesa attiecību veidošanā. | **Ivo Jēkabsons**, Latvia Charity Bank dibinātājs |
| Otrdiena**18. oktobris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija | **TIRGUS IZPĒTE**Efektīva tirgus izpēte četrās stundās! Uzzināsim, ar kādām metodēm atklāt slēptās klientu vajadzības. Pētīsim klientu segmentu uzvedību un kultūru dažādās valstīs. Mācīsimies iegūt derīgu informāciju, lai aprēķinātu tirgus potenciālu biznesa idejai. Izvērtēsim konkurētspējas priekšrocības un noteiksim sava produkta cenu. | **Chris Lamaison**, Cambridge Resolution dibinātājs, tirgus izpētes eksperts |
| Ceturtdiena**20. oktobris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija | **FINANŠU VADĪBA**Pārdomāta finanšu vadība ir nozīmīga sekmīgai uzņēmējdarbībai. Jāizprot atšķirības starp nodokļu grāmatvedību, vadības grāmatvedību un finanšu vadību. Caur savu pieredzi izzināsim bilanci, naudas plūsmu un peļņas/zaudējumu pārskatu ar vienkāršiem uzdevumiem, kuru risināšanai nevajag datoru, pat ne kalkulatoru. Reizēm risināt makroekonomikas uzdevumus ar miljoniem un miljardiem šķiet nozīmīgāk, taču pamēģināsim šos! | **Jānis Baltačs**, konsultāciju uzņēmuma SIA “KOTA.NU” īpašnieks, vadības konsultants |
| Otrdiena**25. oktobris**Pl. 16.00-19.00225.auditorija | **MENTORINGA SESIJA II** | ***Mentori*** |
| Ceturtdiena**27. oktobris**Pl. 15.00-19.00227.auditorija | **BIZNESA IDEJU PREZENTĀCIJAS EKSPERTIEM PASĀKUMĀ “LĀČA MIGA”****SERTIFIKĀTU SVINĪGA PASNIEGŠANA*** Zviedrijas vēstnieks Latvijā **V.E. Henriks Landerholms**
* SSE Riga rektors **Dr. Anders Paalzow**
* Telia Company pārstāvis Latvijā **Anders Alexanderson**
 | ***Ekspertu panelis*** |