

Vadlīnijas uzņēmumu atlasei un pakalpojumu sniegšanai Studiju inovāciju centrā SalesLabs

SalesLabs Service Book

2019

Vadlīnijas uzņēmumu atlasei Studiju inovāciju centrā SalesLabs (turpmāk - vadlīnijas)

paredz noteikumus, kas regulē uzņēmēju iesaisti Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmijas (RTA) realizētajās studiju kursos pēc SalesLabs studiju metodes, kas balstīta Problēmiskās mācīšanās (Problem based learning, PBL) metodes uzlabotā pielietošanā.

PBL izglītības ieviešana RTA uzsākta, īstenojot Interreg Latvija-Lietuva projektu ''Nodarbinātības kompetenču uzlabošana pārdošanas laboratorijās'' No: LLI-184 (2017-2019).

SATURS

1. Projekta rezultāti
2. SalesLabs pakalpojumi
3. Kārtībā, kādā Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmijā (RTA) tiek īstenotas problēmbalstītā mācīšanās pieejā balstītas studijas
4. De-minimis uzskaites kārtība
5. Studiju inovāciju centra SalesLabs nolikums
6. Pielikums Nr.1 Mācību spēku pieteikuma forma dalībai PBL
7. Pielikums Nr.2 Studiju kursu atpazīšanas zīme
8. Pielikums Nr.3 Problēmbalstītā mācīšanās pieejā balstīta studiju kursu īstenošanas process RTA
9. Pielikums Nr.4 Uzņēmumu reģistrācijas anketa
10. Pielikums Nr.4 Uzņēmumu reģistrācijas anketa
11. Pielikums Nr.5 Līgums par sadarbību

**Projekta rezultāti**

SalesLabs iesaistīti 10 RTA docētāji ar tālāk aprakstītiem studiju kursiem šādās zinātnes nozarēs:

* Mašīnzinātne, Pārtikas zinātne, Datorzinātne, Tekstila un apģērbu tehnoloģija, Mākslas zinātne, Vadībzinātne, Komunikācijas zinātne, Ekonomika

Uzlabota studijās balstīta infrastruktūra Rēzeknē, Pils ielā 23a:

* Reģiona uzņēmumu jaunu produktu ekspozīcija
* Reģiona ražoto pārtikas produktu salons
* Vietējo pārtikas ražotāju produkcijas meistarklase gaļas, piena, augļu un dārzeņu un vispārējās produkcijas sektoros
* Degustācijas un demonstrēšanas zāle
* Koprades telpa
* Dizaina klase

**Ekonomikas un pārvaldības fakultātes studiju kursi:**

1. Lekt. Iveta Dembovska **Tirgzinība** [ERAF-LATLIT] Ekon2015, kopējais kontaktstundu skaits 64

Apgūstot kursu Tirgzinība studenti pratīs veikt tirgzinības darbības koncepciju analīzi, raksturot tirgzinības iekšējo un ārējo vidi, pētīt un analizēt tirgzinības informācijas un pētniecības sistēmas, pircēju rīcības modeli un pircēju rīcību ietekmējošo faktorus, biznesa un starpnieku tirgus īpatnības, pieprasījuma vērtēšanas un mērīšanas pamatprincipus, spēs prognozēt pieprasījumu, veikt tirgus segmentēšanu, veikt konkurentu analīzi, tirgzinības elementu –produkts, cenu veidošana produktu sadale, produktu virzīšana tirgū analīzi, plānošanu, ieviešanu, tirgzinības sistēmas kontroles jautājumus, spēs sastādīt tirgzinības plānu.

SalesLabs pakalpojuma apraksts: **Veikt jaunu vai esošu uzņēmuma produktu tirgus izpēti.**

2. Lekt. Daina Znotiņa **Mārketinga komunikācijas** [E] [ERAF-LATLIT] Ekon3065

Kurss sniedz zināšanas par mārketinga komunikāciju elementiem, to veidošanas un realizācijas iespējām. Kursa apguves laikā tiek apskatīts detalizēti katrs mārketinga komunikāciju veids: tiešā pārdošana, reklāma, sabiedriskās attiecības, pārdošanas veicināšanas pasākumi, tiešai mārketings. Tālāk kursa ietvaros tiek sniegtas zināšanas par integrētu mārketinga komunikāciju veidošanu un praktisku pielietošanu.

3. Lekt. Sandra Murinska **Mediju valoda un žanri** [ERAF-LATLIT] KomZ6025

Studiju kursā tiks apgūti dažādu mediju žanru satura veidošanas paņēmieni. Kursa mērķis​: ​radīt izpratni par mediju veidiem, to funkcijām un ietekmi uz dažādām mērķauditorijām un izpausmēm, kā arī par to lingvistiskajiem izveides paņēmieniem un līdzekļiem. Studējošais kursa noslēgumā spēj risināt problēmas, kas saistītas ar informācijas analīzi, teksta radīšanu, mediju pozicionēšanu tirgū, izvērtējot radušos riskus un nodrošinot žurnālistikas kvalitāti, izprast televīzijas un radio sižetu, preses publikāciju žanru atšķirības, funkcijas un veidošanas principus, spēj izveidot mediju vēstījumu (informējošu, analītisku, dokumentālu tēlojumu), ievērojot literārās valodas normas un mediju valodas likumības arī mediju veida un žanra mērķi, spēj kritiski izvērtēt mediju saturu, pārzina mediju tekstu manipulatīvos paņēmienus.

**Izglītības, valodu un dizaina fakultāte:**

4. Lekt. Liene Amantova-Salmane **Projektu vadība** [E] [ERAF-LATLIT] VadZ4038

Studiju kursa mērķis ir sniegt zināšanas par projektu vadības pamatjēdzieniem, balstītas uz starptautiskajām standartiem, sniegt ieskatu par projektu norises procesu modeļiem un to pielietošanas īpatnībām, iepazīstināt ar jaunākajām projektu vadīšanas metodēm un tehniku, noskaidrot projekta organizācijas modeļus un to pielietošanas iespējas apgūt projektu kontroles metodes. Studējošais kursa noslēgumā izprot projekta norises vadību, pārzina projekta vadīšanas un plānošanas procesu un tā saturu, izprot projekta risku un kvalitātes integrētās kontroles pamatprincipus un tās nepieciešamību spēj sastādīt, vadīt un kontrolēt projekta riskus.

5. Doc. Diāna Apele **Interjera projektēšana un ergonomika IV** (Mākslinieciskā noformēšana) [ID,]

[ERAF-LATLIT] MākZ3041

Kursa mērķis: Sniegt zināšanas par zīmolvedības jēdzienu un uzņēmuma vizuālās identitātes dizaina izstrādes galvenajiem pamatnosacījumiem, kā arī telpiskās vides noformējumu veidiem un tā realizācijas iespējām. Studenti gūst prasmes un iemanto praktiskās iemaņas noformējumu izveidē dažādiem pasākumiem: valsts svētkiem un gadskārtu svētkiem, uzņēmēju un organizāciju organizētajiem pasākumiem, kā arī gūst praktiskās iemaņas organizācijas vizuālā tēla, zīmola izstrādē. Studenti gūst prasmes analizēt analogus, izvērtēt esošo situāciju uzņēmumā vizuālās identitātes kontekstā, kā arī zina noformējumu izvietošanas principus tiem paredzētajā telpiskajā vidē (pilsētvidē un iekštelpās, tirdzniecības izbraukuma vietās utt.). Spēj veikt jaunrades, pētniecisku un izglītojošu darbu attiecīgajā nozarē. Izmantojot apgūtos teorētiskos pamatus un prasmes spēj izstrādāt organizācijas vizuālās identitātes dizainu un noformējumus dažādiem organizāciju pasākumiem. Spēj saskaņot noformēšanas mākslinieciskos izteiksmes līdzekļus ar izvēlētajām tehnoloģijām.  Prot pielietot vides novērtēšanas metodes un pārveidošanas principus interjera un eksterjera noformējumos.

6. Silvija Mežinska **Apģērbu projektēšana** II [APD, 2] [ERAF-LATLIT] MatZ2010

Kursa saturs paredz apģērbu projektēšanas procesa izpratni un apģērbu modeļa, kolekcijas projekta izstrādes procesu, to darbības nosacījumus produktu projektēšanas sistēmā(apģērbu projektēšanas procesa struktūra, pamatprincipu izpratne un apguve, spēj sagatavot projekta dokumentāciju, izmantojot apgūtos teorētiskos pamatus un prasmes, spēj risināt profesionālus jautājumus projekta ieceru vizualizācijā, spēj izvēlēties projekta parametrus, izprast attēlojuma loģikas un precizitātes nozīmi idejas prezentēšanā, spēj veikt jaunrades, pētniecisku darbu nozarē.

**Inženieru fakultāte:**

7. Vieslekt. Jurijs Musatovs **Programminženierija II** [IP1,II] [ERAF-LATLIT] DatZ4016

Studiju kursa ietvaros studentiem tiek dotas teorētiskas zināšanas, kā arī praktiskās iemaņas programminženierijas procesos, programmatūras sistēmu projektēšanā (PPA), programmatūras prasību analīzē un definēšanā (PPS). Zināšanas tiek pielietotas reālo projektu izstrādē, veidojot datu bāzes modeļus, realizējot lietotņu saskarnes prototipus, ieviešot programmatūras funkcionalitāti un veicot tās pārbaudi. Praktiski tiek pielietotas dažādas uz doto brīdi aktuālās tehnoloģijas, rīki, tajā skaitā integrētā izstrādes vide MS Visual Studio, Android Studio, Microsoft SQL Server un MS SQL Server Management Studio. Funkcionalitātes realizācija ir paredzēta ar dažādu programmēšanas valodu palīdzību: C#, Java, SQL un citas. Studiju kursa ietvaros ir jāprojektē un jāveido dažādu tipu lietotnes, ieskaitot Desktop un mobilās aplikācijas, tīmekļa vietnes un tīmekļa pakalpes

8. Vieslekt. Andris Igavens **Datorprogrammas inženiermehānikā I** [ERAF-LATLIT] MašZ2016

Studiju kursā tiek dotas pamatzināšanas un iegūtas prasmes darbā ar datorprogrammām, kuras lieto inženieraprēķinu mehānikā veikšanai (piemēram, COMSOL, SolidEdge, SolidWorks un to pielikumus). Iemācīt lietot specializētās datorprogrammas mehānikā inženieraprēķinu veikšanai, rasējumu un 3D modeļu izstrādei. Izprast datorprogrammu iespēju robežas. Izvelēties detaļu un mezglu slogošanas un robežnosacījumu kopumu ticamu rezultātu ieguvei. Novērtēt rezultātu kļūdu. Redzēt dažādu risinājumu priekšrocības un trūkumus.

9. Lekt. Inese Silicka **Pārtikas produktu prečzinība** [ERAF-LATLIT] PārZ1003

Kursa mērķis: Sniegt zināšanas par pārtikas precēm, to lietošanas īpašībām, izmaiņām pārstrādes, uzglabāšanas un transportēšanas laikā, ieguves tehnoloģijām, kvalitātes līmeņiem. Studenti gūst prasmes pazīt un izvērtēt preces – to drošumu un kvalitātes līmeni, kā arī zina pārtikas preču izvietošana principus tirdzniecības vietās(veikalos, noliktavās ,iekārtās, plauktos u.c.). Prot veidot preču sortimentu un organizēt to izkārtošanu tirdzniecības iekārtās. Prot aprēķināt uzturvērtību pārtikas produktiem, Spēj formulēt, analītiski aprakstīt informāciju, problēmas un sniegt risinājumus preču ražošanā, iesaiņošanā, transportēšanā, uzglabāšanā un tirdzniecībā. prot veidot preču sortimentu veikalā, noliktavā

10. Guntis Koļčs **Robotikas praktikums** [IMP] [ERAF-LATLIT] MašZ3008

Studiju kursa ietvaros studējošie veic patstāvīgi izvēlētas vai piedāvātās mehatroniskas konstrukcijas izveidi vai remontu, kurā ietilpst mehānikas, elektronikas un programmēšanas disciplīnas. Darba gaita ietver iekārtas konstruēšanu, tās sastāvdaļu (mehāniskā, elektroniskā daļas) izvēli, izgatavošanu, tās elementu regulēšanu un iestatīšanu kuras laikā tiek attīstītas un pārbaudītas studējošo praktiskās iemaņas, kuras turpmāk var noderēt arī profesionālās darbības veikšanā. Studējošais kursa noslēgumā spēj noteikt un izvēlēties darba veikšanai nepieciešamos resursus, spēj praktiski veikt iekārtas konstruēšanu, tās izgatavošanas, regulēšanas un iestatīšanas darbus.

**SalesLabs pakalpojumu uzskaitījums**

**Tirgzinība**

1. Veikt jaunu vai esošu uzņēmuma produktu tirgus izpēti

**Mārketinga komunikācijas**

1. Reklāmas kampaņas analīze un reklāmas kampaņas plāna izveide,
2. Integrēto mārketinga komunikāciju plāna izveide
3. Preses relīžu sagatavošana
4. Pārdošanas veicināšanas pasākumu plāna izveide

**Projektu vadība**

1. Projektu pieteikumu sagatavošana dažādiem finansētājiem

**Mediju valoda un žanri**

1. Komunikācijas plāna izstrāde
2. Reklāmu (teksti, video, audio) izstrāde

I**nterjera projektēšana un ergonomika IV**

1. Organizācijas stila grāmata (logotips, fonti, lietvedība, prezentatīvie produkti u.c.)
2. Telpiskās vides noformēšana (iekštelpu un ārtelpu noformējumu dizaina ideju izstrāde un realizācija gadskārtu svētkiem, uzņēmuma tirdzniecības izbraukuma vietu dizaina ideju izstrāde, u.c.)
3. Interjera dizaina izstrāde (privātais un sabiedriskais sektors)

 **Programminženierija II**

1. Programmatūras izstrāde

 **Datorprogrammas inženiermehānikā I**

1. Projektēšanas pakalpojums

 **Pārtikas produktu prečzinība**

1. Ēdienkartes tehnoloģiskās dokumentācijas izstrāde
2. Jaunu pārtikas produktu receptūru izstrāde augu valsts izcelsmes pārtikas produktiem

 **Apģērbu projektēšana** **II**

1. Izstrādājuma/ produkta dizaina koncepcijas izstrāde un pirmparauga izgatavošana

 **Robotikas praktikums**

1. Automatizācijas risinājumu, tehnoloģiskā procesa uzlabošanas piedāvājums. Tas ietvertu gan novecojušu automātikas iekārtu, darbgaldu modernizācijas, nestandarta mehatronisku iekārtu vai atsevišķu to elementu izveidi, iekārtas diagnostika vai vienkāršs remonts.
2. Tehnoloģiskās konsultācijas prototipēšanā un 3D drukāšanā.

**Reģiona uzņēmumu jaunu produktu ekspozīcija**

1. Produkcijas izvietošana Latgales reģiona ražotāju stendā, prezentācijas materiālu izvietošana

**Reģiona ražoto pārtikas produktu salons**

1. Produkcijas virzīšana Latgales reģiona ražotāju salon-veikalā

**Vietējo pārtikas ražotāju produkcijas meistarklase gaļas, piena, augļu un dārzeņu un vispārējās produkcijas sektoros**

1. Produkcijas un ēdienu gatavošanas meistarklases piesaistot ārējos ekspertus-pavārus.

**Degustācijas un demonstrēšanas zāle**

1. Jaunas pārtikas produkcijas sagatavošanas demonstrācijas un degustācijas organizēšana
2. Kafijas pauzes nodrošināšana ar vietējās nozīmes produkciju

**Koprades telpa**

1. Jaunu produktu prezentācijas - lekcijas
2. Fokusa grupas organizēšana iesaistot akadēmisko personālu

**Dizaina klase**

1. 3D skices izstrāde Google Sketch-up programmā
2. Produkcijas foto materiālu izstrāde, rotējošas produkcijas bildes
3. Produkcijas etiķešu izstrāde un krāsainā pigment druka

**Kārtībā, kādā Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmijā (RTA) tiek īstenotas problēmbalstītā mācīšanās pieejā balstītas studijas**

1. Vispārīgi jautājumi
	1. Problēmbalstīta mācīšanās pieeja (PBL) RTA tiek īstenota studentā centrētas izglītības sistēmas ietvaros, studiju kursa saturā teorijas apguvi mērķtiecīgi sabalansējot ar nozarei aktuālu praktisku uzdevumu risināšanu. Teorijas un praktiskā darba attiecības PBL balstītā studiju kursā veido 30% pret 70%. PBL satur jaunu zināšanu iegūšanu, intensīvu (arī starpdisciplināru) grupu sadarbību un komunikāciju ar dažādām problēmas risinājumā iesaistītām pusēm. PBL ļauj studentiem attīstīt tādas kompetences kā inovatīva domāšana, pašnovērtējums, prasme strādāt ar informāciju, patstāvīga mācīšanās komandas vidē.
	2. PBL izglītības ieviešana RTA uzsākta, īstenojot Interreg Latvija-Lietuva projektu ''Nodarbinātības kompetenču uzlabošana pārdošanas laboratorijās'' No: LLI-184 (2017-2019).
2. PBL īstenošanas kārtība
	1. Studiju programmas direktors:
		1. pirms studiju plānu sastādīšanas izziņo studiju programmas īstenošanā iesaistītajiem mācībspēkiem pieteikšanos uz PBL pielietojumu studiju kursu īstenošanā nākamajam studiju gadam (pieteikuma formu skat 1.pielikumā),
		2. sastādot studiju plānu, ar PBL īstenotiem studiju kursiem pievieno abreviatūru [PBL-18/19], aiz domuzīmes norādot studiju gadu, kurā plānots īstenot studiju kursu.
	2. Fakultātes speciālists lietvedis:
		1. apkopo studiju programmu direktoru apzinātos datus un līdz 10.maijam informāciju elektroniski iesniedz Projektu pārvaldības un tehnoloģiju pārneses kontaktpunktam (turpmāk - Kontaktpunkts), aizpildot 1.pielikumā pievienoto veidlapu.
	3. Kontaktpunkta vadītājs:
		1. veic pasākumus problēmpieteicēju (uzņēmēju, pašvaldību u.tml.) apzināšanai saskaņā ar pieteikumā norādītajām tēmām,
		2. izziņo pieteikšanos uz īstenojamajiem PBL studiju kursiem tekošajā studiju semestrī, saskaņā ar 2.2.1. punktā apkopoto informāciju
		3. organizē līguma noslēgšanu ar problēmpieteicēju, kurā tiek atrunātas abu pušu tiesības un pienākumi u.c. jautājumi, saskaņā ar Pielikumu Nr4.
		4. semestra noslēgumā organizē pieņemšanas - nodošanas akta parakstīšanu, saskaņā ar Pielikumu Nr4.
	4. Mācībspēks, kurš īsteno studiju plānā iekļautu BPL studiju kursu:
		1. ne vēlāk kā līdz studiju semestra 3. nedēļai organizē studējošo tikšanos ar  problēmpieteicēju. Tikšanās laikā tiek definēta risināmā problēma, noteikts vēlamais sasniedzamais rezultāts.
		2. semestra vidū sniedz informāciju par līguma izpildes progresu (t.sk. problēmām) Kontaktpunkta vadītājam.
		3. semestra beigās organizē studiju kursa studiju rezultātu novērtēšanu, obligāti piedaloties problēmpieteicējam.
	5. Studiju daļas speciālists, veidojot RTA studiju kursu katalogu, pie studiju plānā iekļautajiem PBL īstenotajiem studiju kursiem pievieno 2.pielikumā redzamo atzīmi.
3. PBL studiju un  kursu mācībspēku novērtēšana
	1. PBL studiju kursi tiek novērtēti iekšējā un ārējā novērtēšanā:
		1. iekšējā novērtēšanā PBL studiju kursu vērtē:
			1. PBL studiju kursa mācībspēks studiju kursa noslēgumā aptaujājot studējošos un problēmpietiecējus,
			2. studiju virziena padome, fakultātes dome, Studiju padome un Senāts, veicot studiju programmas ikgadējo pašnovērtējumu,
			3. RTA mācībspēki RTA Studiju daļas organizētajās akadēmiskajās konferencēs.
		2. ārējā novērtēšanā PBL kursu vērtē ārējie eksperti studiju programmas licencēšanas un akreditācijas procesā.
	2. Katru studiju gadā īstenoto PBL studiju kursu mācībspēks var iekļaut savā darba kvalitātes pašvērtējumā, palielinot savai nākamā gada darba algai kvalitātes koeficientu saskaņā ar RTA Studiju padomē 11.09.2018 apstiprinātu RTA akadēmiskā personāla darba kvalitātes vērtēšanas kārtību.

Apstiprināts

 ar RTA Senāta 31.10.2017

 lēmumu Nr.2

RTA Senāta priekšsēdētāja

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ I.Arbidāne

**RĒZEKNES TEHNOLOĢIJU AKADĒMIJAS (RTA)**

**STUDIJU INOVÁCIJU CENTRA NOLIKUMS**

1. **Vispārīgie noteikumi**
	1. RTA studiju inovāciju centrs (turpmāk – *SalesLabs*) ir RTA Projektu pārvaldības un tehnoloģiju pārneses kontaktpunkta (turpmāk - Kontaktpunkts) struktūrvienība.
	2. SalesLabs darbojas, pamatojoties uz Augstskolu likumu, RTA satversmi, RTA darbības un attīstības stratēģiju, šo nolikumu un citiem saistošiem LR un RTA normatīvajiem aktiem.
2. **Mērķis un uzdevumi**
	1. SalesLabs mērķis ir:
		1. Uzlabot studiju kvalitāti un reģionālo uzņēmumu konkurētspēju, realizējot plašu akadēmiskā un uzņēmējdarbības sektoru sadarbību pētniecībā balstītā studiju procesā;
		2. Īstenot profesionālas kompetences pilnveidi un veicināt tās atzīšanu vietējā, nacionālajā un starptautiskajā darba tirgū;
		3. Veicināt jauno un esošo vietējo produktu attīstību un komercializāciju.
	2. SalesLabs **uzdevumi** ir:
		1. Īstenot studējošo pētniecībā balstītu zināšanu praktisku pielietošanu, radot labvēlīgu vidi un nosacījumus inovatīvai pētniecībai;
		2. Veicināt studējošo sadarbību ar RTA akadēmisko personālu, RTA zinātniskajām iestādēm, RTA sadarbības partneriem un dalību zinātniskajos un praktiskajos projektos;
		3. Nodrošināt iespēju pilnveidot studējošo profesionālo un pētniecības kompetenci, uz inovāciju radīšanu un produktu attīstību orientētu studiju metožu (Problēmiskās mācības, problēmmācības (angliski *Problem-based learning* un *Project-based learning*) - turpmāk PBM), darba vidē balstītas mācības, Lean metode, u.c.) ieviešanu;
		4. Organizēt radošās darbnīcas un meistarklases vietējo produktu prototipu izstrādei un to komercializācijai, kā arī jaunu preču un pakalpojumu izstrādei;
		5. Nodrošināt iespēju praktiski pielietot iegūtās kompetences RTA studentiem, Latvijas skolēniem un citām RTA sadarbības iestādēm;
		6. Nodrošināt intelektuālā īpašuma aizsardzību atbilstoši RTA normatīvajiem aktiem;
		7. Veicināt vietējo inovatīvo produktu komercializāciju;
		8. Veicināt sabiedriskās domas un iepirkšanās paradumu maiņu par labu vietējo ražotāju produkcijas izvēlei, popularizējot veselīgu dzīves veidu;
		9. Veikt vietējo produktu un pakalpojumu eksponēšanu, realizāciju, popularizēšanu un attīstību;
		10. Nodrošināt studiju procesam pieejamu un funkcionālu koprades telpu un radošo darbnīcu, iesaistot uzņēmējus;
		11. Radīt papildus pievienoto vērtību pārdošanas salona produktiem, kas nodoti realizācijā un veicināt jaunu produktu izstrādi, izmantojot RTA rīcībā esošo materiāltehnisko bāzi.
3. **Kontaktpunkta struktūra un vadība**
	1. SalesLabs sastāv no: vietējo inovatīvo produktu pārdošanas Salona (turpmāk - Pārdošanas salons), izmantojot PBM metodi realizējamo studiju kursu koprades telpas un radošajām darbnīcām (turpmāk - darbnīcas) un vietējo pārtikas produktu ekselences meistarklases (turpmāk- meistarklase).
	2. SalesLabs vada SalesLabs administrators;
	3. SalesLabs administratora pienākumi:
		1. Nodrošināt SalesLabs darbību saskaņā ar Nolikumu. Izstrādāt SalesLabs attīstības stratēģiju, kā arī darba plānu kārtējam kalendārajam gadam. Vismaz divas reizes gadā sniegt atskaites par SalesLabs darbību Kontaktpunkta vadībai;
		2. Organizēt un kontrolēt SalesLabs iesaistītā personāla darbu;
		3. Savlaicīgi plānot SalesLabs materiāli tehniskās bāzes attīstību;
		4. Plānot un organizēt SalesLabs inovatīvo produktu sagādi, realizāciju un reklāmu;
		5. Nodrošināt SalesLabs resursu racionālu izmantošanu pētījumiem un studiju procesam;
		6. Nodrošināt darba drošības un pārtikas darbībai saistīto noteikumu izpildi SalesLabs telpās;
		7. Organizēt vietējās produkcijas ekspozīciju, meklēt atbilstošu un saistošu sortimentu.
		8. Organizēt SalesLabs studentu-docētāju komandu izstrādāto problēmu risinājumu rezultātu informēšanu un izplatīšanu.
		9. Organizēt SalesLabs pasākumus;
		10. Organizēt SalesLabs Mūžizglītības programmu izstrādi un realizāciju.
	4. SalesLabs administratora tiesības:
		1. Saņemt darbam nepieciešamo materiāli tehnisko nodrošinājumu atbilstoši RTA plānotajam budžetam.
		2. Ierosināt SalesLabs piesaistīto darbinieku apbalvošanu, pieņemšanu darbā un atlaišanu no darba.
	5. Par SalesLabs administratoru var būt persona ar augstāko izglītību un PBM pieredzi.
4. **SalesLabs materiāli tehniskā bāze un finansējums**
	1. SalesLabs finansējums veidojas no RTA budžeta, projektu, grantu un pasūtījumu līdzekļiem, kā arī no dāvinājumiem un ziedojumiem.
	2. SalesLabs materiāltehnisko bāzi veido:
		1. Projekta SalesLabs (LLI-184) un citu ietvaros iegādātais aprīkojums un inventārs;
		2. RTA aprīkojums un inventārs
		3. Ziedojumi, dāvinājumi, projektu finansējums, citi piesaistītie līdzekļi vai materiāli tehniskais nodrošinājums.
	3. Ienākumi no pasūtījuma līgumiem sadalās saskaņā ar RTA noteikto iekšējo finansējuma sadales kārtību.

**de-minimis uzskaites kārtība**

Saskaņā ar KOMISIJAS REGULU (ES) Nr. 1407/2013 (2013. gada 18. decembris) par Līguma par Eiropas Savienības darbību 107. un 108. panta piemērošanu de minimis atbalstam, 4. panta 1. punkts Valsts finansējums, kas atbilst Regulas (EK) Nr. Līguma 107. panta 1. punkts ir valsts atbalsts, un saskaņā ar Līguma 108. panta 3. punktu par to ir jāziņo Komisijai, to piemēro tikai atbalstam, attiecībā uz kuru ir iespējams precīzi aprēķināt atbalsta bruto dotācijas ekvivalentu ex ante bez vajadzības veikt riska novērtējumu (“caurskatāms atbalsts”). Caurskatāms atbalsts saskaņā ar KOMISIJAS REGULU Nr. 1407/2013 4. pantu, piemēram, ir atbalsts, ko veido dotācijas vai procentu likmju subsīdijas, aizdevumos ietverts atbalsts, atbalsts, ko veido kapitāla iepludināšana utt. Šī projekta laikā nav iespējams precīzi aprēķināt bruto bruto piešķirt atbalsta ekvivalentu, jo biznesa uzņēmumi nesniedz nekādu finansiālu palīdzību. Turklāt nav teikts, ka biznesa uzņēmumi sasniegtos rezultātus izmantos saimnieciskajā darbībā. tāpēc nav organizēts de minimis nodrošinājums biznesa uzņēmumu reģistrēšanai un aprēķiniem.

Projekts “Nodarbinātības kompetenču uzlabošana pārdošanas laboratorijās/ SalesLabs” (Nr. LLI-184) tiek īstenots ar Interreg V-A Latvijas – Lietuvas programmas 2014-2020 atbalstu, Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmijā.

Kopējās projekta izmaksas ir 524 866,73 EUR. Projekta līdzfinansējums no Eiropas Reģionālās attīstības fonda ir 447 223.32 EUR”

Šis dokuments ir sagatavots ar Eiropas Savienības finansiālo atbalstu.

Par šī dokumenta saturu pilnībā atbild Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmija, un tas nekādos apstākļos nav uzskatāms par Eiropas Savienības oficiālo nostāju.

Pielikums Nr.1 Mācību spēku pieteikuma forma dalībai PBL

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ fakultātes Problēmbalstīto studiju kursu piedāvājums \_\_\_\_\_\_ akad.g.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr.p.k. | Mācībspēks  | Studiju kurss | Īsa norāde par vēlamo problēmas tēmu  | Problēmpieteicējs  |
| atzīmē, ja apzina pats mācībspēks  | atzīmē, ja nepieciešams Kontaktpunkta atbalsts  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Pielikums Nr.2 Studiju kursu atpazīšanas zīme

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

Pielikums Nr.3 Problēmbalstītā mācīšanās pieejā (PBL) balstīta studiju kursu īstenošanas process RTA



Pielikums Nr.4 Uzņēmumu reģistrācijas anketa

**Uzņēmumu reģistrācijas anketa SalesLabs \_\_\_\_\_\_\_\_\_ studiju gada \_\_\_\_\_\_ semestrim**

* 1. E-pasta adrese

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Uzņēmuma nosaukums

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Uzņēmuma adrese

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Uzņēmuma jaunā produkta nosaukums un apraksts

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Uzņēmuma jaunā produkta noieta kanāli

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Jaunā produkta noieta apjoms pēdējā noslēgtā gada laikā

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Jaunā produkta cenu politika (vienības vairumtirdzniecības cena, atlaides, u.c.)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Jūsu uzņēmuma/produkta attīstības problēma vai izaicinājums, kas ir jāpārvar

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Vēlamais student un p­asniedzēju noieta veicināšanas pakalpojuma apraksts

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Vēlamais Jūsu produkta attīstībai saistošos studiju priekšmetus

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Uzņēmuma kontaktpersona sadarbībai ar RTA PBL

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

LĪGUMS PAR SADARBĪBU

Rēzeknē           20\_\_\_\_.gada \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmija, reģ. Nr. 90000011588, adrese: Atbrīvošanas aleja 115, Rēzeknē, tās rektora v.i. Ivetas Mietules personā, kura rīkojas saskaņā ar Ministru kabineta rīkojumu Nr. 644 "Par Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmijas rektora vietas izpildītāja iecelšanu", turpmāk tekstā  – „Projekta īstenotājs”, no vienas puses un

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, reģ. Nr. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, adrese: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, tās \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_personā, kas rīkojas saskaņā ar \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, turpmāk tekstā – „Sadarbības partneris” no otras puses, turpmāk tekstā abi kopā saukti arī par līdzējiem, noslēdz šo līgumu:

1. Projekta īstenotājs 1.punktā minētās problemas risinājumu izstrādā izmantojot PBL (problema based/ project based learning) metodi.
2. Projekta īstenotājs apņemas organizēt iesaistīto ekspertu (pasniedzēju) un studentu darba procesus, lai izstrādāt risinājumus Sadarbības partnera definētajai saimnieciskās darbības problēmai.
3. Sadarbības partneris Projekta īstenošanas laikā apņemas nodrošināt Projekta īstenotāju ar savā rīcībā esošo informāciju, kas attiecināma uz Sadarbības partnera definēto saimnieciskās darbības problēmu un tās iespējamo risinājumu.
4. Noslēdzot šo līgumu, Sadarbības partneris apzinās, ka problemātikas risinājuma izstrādes gaitā var atklāties tādas nianses, kas ir par iemeslu gala rezultāta nesasniegšanai tādā līmenī un kvalitātē, uz kuru bija cerējis Sadarbības partneris. Šajā gadījumā Projekta īstenotājs pieliks visas pūles un iesaistīs visus tam pieejamos un saprātīgi pielietojamos resursus, lai tomēr veicinātu problemātikas risinājuma izstrādi, vai ari norādīs (ieteiks) problemātikas pilnīgai atrisināšanai nepieciešamās darbības, ja tādas Projekta īstenotājam būs zināmas.
5. Sadarbības partneris, noslēdzot šo līgumu, apzinās, ka studējošo ieguldījums un veicamā darba raksturs problemātikas risinājuma izstrādē ir atšķirīgs no tādu pakalpojumu rakstura, kādu sniedz vispārpieņemtā kārtībā attiecīgie pakalpojumu sniedzēji brīvā tirgus ekonomikas apstākļos. Līdz ar to gala rezultātam var būt izpētes, izzināšanas un/vai analīzes raksturs, kas praksē nav īsti pielietojams.
6. Līdzēji apzinās, ka sadarbības īstenošanas rezultātā var rasties izdevumi. Šo izdevumu segšanai līdzēji apņemas sadarboties samērīgi to spējām un resursiem, vadoties no godīgas komercprakses principiem, kā arī respektējot to, ka Projekta īstenotājs primāri nodarbojas ar augstākās izglītības īstenošanu.
7. Projekta īstenotājs un Sadarbības partneris apņemas slēgt atsevišķu līgumu, ja izpildās vismaz viens no sekojošiem punktiem:
	1. Sadarbības partneris vēlas iegūt likumīgas tiesības uz intelektuālo (nemantisko) vai mantisko īpašumu, kas radies Projekta laikā īstenotājā studiju procesā;
	2. Sadarbības partneris vēlas un Projekta īstenotājs ir spējīgs realizēt Sadarbības partnerim izstrādāto risinājumu praktisku pielietojumu;
	3. Sadarbības partneris un Projekta īstenotājs vēlas turpināt sadarbību nākošajā mācību semestrī.
8. Šis līgums stājas spēkā ar dienu, kad to paraksta pēdējā no pusēm un ir spēkā līdz tā izpildei vai līdz brīdim, kamēr līdzēji izbeidz savstarpējo sadarbību.
9. Nodomu protokols ir sagatavots latviešu valodā divos eksemplāros uz vienas lapas, pa vienam eksemplāram Projekta īstenotājam un Sadarbības partnerim. Abi eksemplāri ir ar vienādu juridisku spēku.

|  |  |
| --- | --- |
| Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmija Reģ. Nr. 90000011588Atbrīvošanas aleja 115, Rēzekne, LV-4601\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Iveta Mietule | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Reģ. Nr.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Adrese: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |