|  |  |
| --- | --- |
| Projekta numurs | **LLI-157** |
| Projekta nosaukums | Veicināt uzņēmējdarbību reģionos, attīstot pārrobežas sadarbību |
| Projekta akronīms | BEE Lab |
| Projekta Partneris (PP) | Zaļo un Viedo Tehnoloģiju Klasteris |

**Saldus Biznesa skola #6**

**Kurzemes Biznesa inkubators** sadarbībā ar biedrību **Zaļo un Viedo Tehnoloģiju Klasteris,** projekta **BEE Lab (**Veicināt uzņēmējdarbību reģionos, attīstot pārrobežas sadarbību) ietvaros, kuru līdzfinansē Interreg V-A Latvijas – Lietuvas pārrobežu sadarbības programma 2014.-2020.gadam, organizē 4 mēnešu apmācības, no kurām 1 mēnesis ir dalībnieku atlase un 3 mēneši apmācības, Saldus Biznesa skolā. Kopējais pretendentu skaits ir 12 +/- 1.

**Apmācību norises vieta:** Saldus, Avotu iela 12

**Pirmā tikšanās reize:** 2019. gada 3. janvāris, noslēgums 2019. gada 27. marts

**Apmācību dienas:** apmācības paredzētas 2 reizes nedēļā

**Apmācību ilgums:** 4 stundas nedēļā, 2 stundas dienā

**Laiks:** Pirmajā tikšanās reizē būs iespēja vienoties par laikiem un dienām, cikos norisināsies apmācības. Par skolas tradīciju, kad norisinās apmācības, ir kļuvušas nedēļas dienas kā trešdiena un ceturtdiena, laiks no plkst. 17:30 līdz 19:30.

Apmācību semināra mērķis ir sniegt pamatzināšanas un praktiskās iemaņas par uzņēmējdarbības uzsākšanu un veikšanu, kā arī iespēja attīstīt savas inovatīvās biznesa idejas, tai skaitā:

1. Apmācīt apmācāmos biznesa idejas definēšanā, izvērtēšanā un attīstīšanā, uzņēmuma stratēģijas, t.sk. finanšu stratēģijas un mārketinga startēģijas izveidē, efektīvā pielietošanā un stratēģiju efektivitātes analīzē;
2. Izglītot apmācāmos par efektīvākajiem rīkiem uzņēmuma izveidē un attīstībā, konkurētspējas saglabāšanā.
3. Organizēt tikšanās ar interesantiem uzņēmējiem, viņu pozitīvajiem piemēriem, veiksmes stāstiem, tai skaitā arī tādiem, kas savus uzņēmumus ir attīstījuši ārzemēs. Mentoringa programma.

**Apmācību kursa programmas un tēmas:**

1. Uzņēmuma stratēģija un vadība:
   1. Biznesa ideja, tās definēšana, izvērtēšana un attīstīšana;
   2. Uzņēmuma stratēģija, tās veidošana, uzņēmējdarbības rādītāju analīze, konkurētspējas stiprināšana, izmantojot dažādas metodes uzņēmuma vadībā, mārketingā, personālvadībā u.c.;
   3. Biznesa plāna izstrāde, tipiskās kļūdas izstrādājot biznesa plānu, biznesa plānu īpatnības atkarībā no darbības nozares, biznesa plāna pielāgošana mainīgai tirgus situācijai;
   4. Finanšu stratēģijas izstrāde, uzņēmuma finanšu avoti, naudas plūsmas aprēķins, peļņas sliekšņa (nulles punkta) analīze, finanšu vadība uzņēmumā;
   5. Ražošanas plānošana, kontrole, tās optimizācija (LEAN metodes);
   6. Komandas veidošana, personāla vadība, tipiskākās kļūdas un iespējas, konfliktu risināšana.
2. Mārketinga stratēģija:
   1. Mārketinga stratēģija, tās veidošana, efektīva izmantošana, rādītāju analīze, budžets un mārketinga rīki;
   2. Pārdošanas stratēģija, cenu stratēģija, efektīva pārdošana, kā izveidot vērtību priekšlikumu, no kura neviens nespētu atteikties, vērtību piedāvājuma veidošana, pozicionēšana tirgū;
   3. Konkurentu analīze;
   4. Uzņēmējdarbības vides mikro un makro analīze (SWOT, PEST un 5 spēki);
   5. Produkta dzīves cikls, dažādošana, jaunu produktu izstrādes stratēģija;
   6. Komunikāciju stratēģija, tās veidošana, rādītāju analīze, komunikācijas kanālu izvēle un analīze, zīmolvedība;
   7. Ekomercija (kā komunicēt ar klientiem izmantojot e – vidi, kā iegūt jaunus klientus, kā pārdot vairāk jau esošajiem klientiem e - vidē);
   8. Tirgus analīze, potenciālu un perspektīvu izvērtēšana, tirgus pētījumu tehnikas, tirgus pētījumu lietošana, avoti un rīki tirgus pētīšanai (izpētei);
   9. Budžeta mārketinga stratēģija (budžeta mārketinga pielietošanas elementi pretstatot tos tradicionālajām mārketinga metodēm).
3. Starta uzņēmējdarbības vadība:
   1. Starta uzņēmējdarbības pamati;
   2. Lean Start – Up;
   3. Ideju ģenerēšanas metodes Start – up vidē;
   4. Biznesa modelis Kanvas;
   5. Growth Hacking.

Par apmācību kursu apguvušiem uzskatāmi tie apmācāmie, kas apmeklējuši visu apmācību kursu par vismaz 75%. Apmācību beigās tiek izsniegts dokuments, kas apliecina, ka ir apgūts apmācību kurss.