

2014–2020 metų Europos Sąjungos fondų investicijų veiksmų programos  
9 prioriteto „Visuomenės švietimas ir žmogiškųjų išteklių potencialo didinimas“  
priemonės Nr. 09.4.3-ESFA-K-814  
„Kompetencijos LT“ projektų finansavimo sąlygų aprašo Nr. 1  
10 priedas

### Mokymo programa ir jos aprašymas

1. Mokymo programos pavadinimas Pakartotinių pardavimų skatinimas mažmeninės prekybos sektoriuje

2. Mokymo programos anotacija

Mokymo programa skirta įmonių darbuotojams, kurie siekia gerinti pakartotinių pardavimų skatinimo mažmeninės prekybos sektoriuje įgūdžius. Mokymai turi padėti įmonių darbuotojams įgyti daugiau žinių apie pakartotinį klientų pirkimo skaičiaus ir jų lojalumo mažmeninės prekybos sektoriuje didinimą, ilgalaikes garantijas ir individualią nuolaidų sistemą mažmeninės prekybos sektoriuje, pardavimų akcijas: tinkamiausias esamų klientų lojalumui palaikyti, komunikacijos sistemos pasirinkimą informacijai apie jas išplatinti.

3. Mokymo programos paskirtis (pasirinkite vieną variantą):

3.1. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį sektorių pagal Ekonominės veiklos rūšių klasifikatorių (EVRK 2 red.) (toliau – EVRK 2 red.), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodyti sektorių pagal EVRK 2 red., kurio darbuotojams suteikiamos kompetencijos.*

47 G - Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą

3.2. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį profesijų sektorių pagal Lietuvos profesijų klasifikatorių LPK 2012 (toliau – LPK 2012), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodykite pogrupį pagal LPK 2012, kuriam skirtos suteikiamos kompetencijos, ir jo kodą.*

Netaikoma

4. Mokymų programos tipas:

4.1. Formali mokymo programa, suteikianti kvalifikacijos dalį (modulį).

*Nurodykite kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą:*

Netaikoma

4.2. Neformali mokymo programa, suteikianti kompetencijas.

*Nurodykite mokymo programos suteikiamų kompetencijų sąsają su formalia kvalifikacija ir (arba) ją suteikiančia profesinio mokymo/studijų programa (kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą).*

Pardavimų valdymas (653N10014)

5. Mokymo programos tikslas.

Mokymų tikslas – gerinti pakartotinių pardavimų skatinimo mažmeninės prekybos sektoriuje įgūdžius.

6. Mokymo programos uždaviniai.

Mokymų programos uždaviniai – gerinti žinias apie pakartotinį klientų pirkimo skaičiaus ir jų lojalumo mažmeninės prekybos sektoriuje didinimą, ilgalaikes garantijas ir individualią nuolaidų sistemą mažmeninės prekybos sektoriuje, pardavimų akcijas: tinkamiausias esamų klientų lojalumui palaikyti, komunikacijos sistemos pasirinkimą informacijai apie jas išplatinti.

7. Mokymo programos turinys:

7.1. Temos, užsiėmimų pobūdis ir trukmė valandomis.

Eil. Nr.	Temos pavadinimas	Užsiėmimų (pažymėkite)	pobūdis	Trukmė valandomis (1 val. atitinka 60 min.)
7.1.1.	Tema Nr. 1 Kaip padidinti pakartotinį klientų pirkimo skaičių ir jų lojalumą mažmeninės prekybos sektoriuje	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	2
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.2.	Tema Nr. 2 Ilgalaikė garantija ir	Teorinis mokymas	X	1

	individuali nuolaidų sistema mažmeninės prekybos sektoriuje	Praktinis mokymas	X	2
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.3.	Tema Nr. 3 Klientų klubai mažmeninėje prekyboje	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.4.	Tema Nr. 4 Pardavimų akcijos: kokios tinkamiausios esamų klientų lojalumui palaikyti, kokią komunikacijos sistemą pasirinkti informacijai apie jas išplatinti	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.5.	Tema Nr. 5 Įtakos ratas mažmeninės prekybos sektoriuje	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		

7.2. Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai), kurias įgis mokymo programą baigęs asmuo.

Eil. Nr.	Kompetencijos ir žinios ir įgūdžiai	Mokymosi turinys (įrašykite)	Įvertinimo būdai (pažymėkite)			Pastabos
			Formalios programos modulio baigimo pažymėjimas	Iš anksto neapibrėžtos formalios programos dalies, neprilygintos moduliui, baigimo pažyma	Neformalios programos baigimo pažymėjimas	
7.2.1	Dalykinės kompetencijos (įrašykite)					
7.2.1.1.	Efektyvūs pakartotinių pardavimų įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.1.2.	Efektyvūs klientų lojalumo užsitikrinimo įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.2	Bendrosios kompetencijos (įrašykite tik tas bendrąsias kompetencijas, kurios yra susijusios su nurodomomis dalykinėmis kompetencijomis)					

8. Mokymo programai vykdyti naudojama mokomoji medžiaga, patalpos ir techninės priemonės.

Eil. Nr.	Mokymo programai įgyvendinti reikalingos:	Pastabos
8.1.	Mokomoji medžiaga (-os)	Mokymams turi būti parengiama mokymų medžiaga ir išduodama kiekvienam mokymų dalyviui po 1 egz., lietuvių kalba.

8.2.	Mokymui skirtos patalpos	Mokymų patalpoje turi būti paruošta tiek darbo vietų, kiek yra mokymų dalyvių (su patogiomis kėdėmis ir stalais). Mokymų patalpa turi turėti apšvietimą bei į ją turi patekti dienos šviesa.
8.3.	Mokymui skirti įrenginiai	Mokymų patalpoje turi būti ekranas, multimedia projektorius (aukštos kokybės, neiškraipantis originalių vaizdų spalvinės gamos ir kitų parametrų), kompiuteris su programine įranga, reikalinga mokymų vedimui.
8.4.	kiti	

9. Mokymų programos mokytojams taikomi kvalifikaciniai reikalavimai.

Eil. Nr.	Mokytojų išsilavinimas			Mokytojų, praktinės veiklos, susijusios su numatomos dėstyti programos turiniu, patirtis (įrašykite)	Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinė (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)		
9.1.	Socialinių mokslų srities išsilavinimas			3 metai	

10. Mokymų programos dalyviui (toliau – mokomas asmuo) taikomi kvalifikaciniai reikalavimai:

10.1. Mokomo asmens išsilavinimas

Eil. Nr.	Mokomo asmens išsilavinimas					Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinis (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Vidurinis (įrašykite mokymo programą ir (arba) kvalifikaciją)	Pagrindinis	
10.1.1.		x	x	x		

10.2. Minimalūs reikalavimai mokomo asmens praktinės veiklos patirčiai ir kompetencijoms (žinioms ir įgūdžiams)

Eil. Nr.	Praktinės veiklos patirtis (įrašykite)	Įgūdžiai (įrašykite)	Žinios (įrašykite)	Pastabos
10.2.1.	Nemažiau nei 1 metai	Pardavimo srities teoriniai ir praktiniai įgūdžiai	Pardavimo srities teorinės ir praktinės žinios	

11. Kiti minimalūs reikalavimai, taikomi mokomam asmeniui.

Eil. Nr.	Amžius (nurodykite leistiną minimalų mokomo asmens amžių, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai)	Sveikatos būklė (nurodykite, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai dėl mokomo asmens sveikatos būklės)	Kiti specialūs reikalavimai	Pastabos
11.1				

2014–2020 metų Europos Sąjungos fondų investicijų veiksmų programos  
9 prioriteto „Visuomenės švietimas ir žmogiškųjų išteklių potencialo didinimas“  
priemonės Nr. 09.4.3-ESFA-K-814  
„Kompetencijos LT“ projektų finansavimo sąlygų aprašo Nr. 1  
10 priedas

### Mokymo programa ir jos aprašymas

1. Mokymo programos pavadinimas (*įrašykite*) Pardavimai B2B (business to business) mažmeninės prekybos sektoriuje

2. Mokymo programos anotacija

B2B (verslas-verslui) pardavimai turi tam tikrą specifiką. Visų pirma, B2B pardavimai išsiskiria tuo, kad čia veikia taisyklė „Žmogus perka žmogų“. Nors atrodytų, jog turėtų būti priešingai, nes B2B pardavimai yra būtent verslo pardavimai, tačiau šio segmento sandėriai dažniausiai yra didelių sumų. O kaip parduoti dideles sumas? Mokymo programa skirta įmonių darbuotojams, kurie siekia gerinti pardavimų B2B (business to business) mažmeninės prekybos sektoriuje įgūdžius. Mokymai turi padėti įmonių darbuotojams įgyti daugiau žinių apie B2B pardavimų specifiką, B2B pardavimų proceso valdymą mažmeninės prekybos sektoriuje, santykių su klientu kūrimą vykdant B2B pardavimus mažmeninės prekybos sektoriuje, kanalus padedančius sugeneruoti daugiausiai pardavimų galimybių B2B segmente mažmeninės prekybos sektoriuje, B2B pardavimų partnerių tinklo kūrimą.

3. Mokymo programos paskirtis (*pasirinkite vieną variantą*):

3.1. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį sektorių pagal Ekonominės veiklos rūšių klasifikatorių (EVRK 2 red.) (toliau – EVRK 2 red.), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodyti sektorių pagal EVRK 2 red., kurio darbuotojams suteikiamos kompetencijos.*

47 G - Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekyba

3.2. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį profesijų sektorių pagal Lietuvos profesijų klasifikatorių LPK 2012 (toliau – LPK 2012), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodykite pogrupį pagal LPK 2012, kuriam skirtos suteikiamos kompetencijos, ir jo kodą.*

Netaikoma

4. Mokymų programos tipas:

4.1. Formali mokymo programa, suteikianti kvalifikacijos dalį (modulį).

*Nurodykite kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą:*

Netaikoma

4.2. Neformali mokymo programa, suteikianti kompetencijas.

*Nurodykite mokymo programos suteikiamų kompetencijų sąsają su formalia kvalifikacija ir (arba) ją suteikiančia profesinio mokymo/studijų programa (kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą).*

Pardavimų valdymas (653N10014)

5. Mokymo programos tikslas

Mokymų tikslas – gerinti pardavimų B2B (business to business) mažmeninės prekybos sektoriuje įgūdžius.

6. Mokymo programos uždaviniai.

Mokymų programos uždaviniai – gerinti žinias apie B2B pardavimų specifiką, B2B pardavimų proceso valdymą mažmeninės prekybos sektoriuje, santykių su klientu kūrimą vykdant B2B pardavimus mažmeninės prekybos sektoriuje, kanalus padedančius sugeneruoti daugiausiai pardavimų galimybių B2B segmente mažmeninės prekybos sektoriuje, B2B pardavimų partnerių tinklo kūrimą.

7. Mokymo programos turinys:

7.1. Temos, užsiėmimų pobūdis ir trukmė valandomis

Eil. Nr.	Temos pavadinimas	Užsiėmimų pobūdis (pažymėkite)	Trukmė valandomis (1 val. atitinka 60 min.)
----------	-------------------	--------------------------------	---

7.1.1.	Tema Nr. 1 B2B (business to business) specifika	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.2.	Tema Nr. 2 B2B Pardavimų proceso valdymas mažmeninės prekybos sektoriuje	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.3.	Tema Nr. 3 Santykių su Klientu kūrimas vykdant B2B pardavimus mažmeninės prekybos sektoriuje	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.4.	Tema Nr. 4 Kanalai padedantys sugeneruoti daugiausiai pardavimų galimybių B2B segmente mažmeninės prekybos sektoriuje	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.5.	Tema Nr. 5 Pardavimų telefonu tikslai B2B santykiuose	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.6.	Tema Nr. 6 B2B pardavimų partnerių tinklo kūrimas	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		

7.2. Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai), kurias įgis mokymo programą baigęs asmuo.

Eil. Nr.	Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai)	Mokymosi turinys (įrašykite)	Įvertinimo būdai (pažymėkite)			Pastabos
			Formalios programos modulio baigimo pažymėjimas	Iš anksto neapibrėžtos formalios programos dalies, neprilygintos moduliui, baigimo pažyma	Neformalios programos baigimo pažymėjimas	
7.2.1	Dalykinės kompetencijos (įrašykite)					
7.2.1.1.	Efektyvūs B2B pardavimų įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.1.2.	Efektyvūs santykių su klientu kūrimo vykdant B2B pardavimus įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.2	Bendrosios kompetencijos (įrašykite tik tas bendrąsias kompetencijas, kurios yra susijusios su nurodomomis dalykinėmis kompetencijomis)					

8. Mokymo programai vykdyti naudojama mokomoji medžiaga, patalpos ir techninės priemonės.

Eil. Nr.	Mokymo programai įgyvendinti reikalingos:	Pastabos
8.1.	Mokomoji medžiaga (-os)	Mokymams turi būti parengiama mokymų medžiaga ir išduodama kiekvienam mokymų dalyviui po 1 egz., lietuvių kalba.
8.2.	Mokymui skirtos patalpos	Mokymų patalpoje turi būti paruošta tiek darbo vietų, kiek yra mokymų dalyvių (su patogiomis kėdėmis ir stalais). Mokymų patalpa turi turėti apšvietimą bei į ją turi patekti dienos šviesa.
8.3.	Mokymui skirti įrengimai	Mokymų patalpoje turi būti ekranas, multimedia projektorius (aukštos kokybės, neiškraipantis originalių vaizdų spalvinės gamos ir kitų parametru), kompiuteris su programine įranga, reikalinga mokymų vedimui.
8.4.	kiti	

9. Mokymų programos mokytojams taikomi kvalifikaciniai reikalavimai.

Eil. Nr.	Mokytojų išsilavinimas			Mokytojų, praktinės veiklos, susijusios su numatomos dėstyti programos turiniu, patirtis (įrašykite)	Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinė (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)		
9.1.	Socialinių mokslų srities išsilavinimas			3 metai	

10. Mokymų programos dalyviui (toliau – mokomas asmuo) taikomi kvalifikaciniai reikalavimai:

10.1. Mokomo asmens išsilavinimas

Eil. Nr.	Mokomo asmens išsilavinimas					Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinis (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Vidurinis (įrašykite mokymo programą ir (arba) kvalifikaciją)	Pagrindinis	
10.1.1.		x	x	x		

10.2. Minimalūs reikalavimai mokomo asmens praktinės veiklos patirčiai ir kompetencijoms (žinioms ir įgūdžiams)

Eil. Nr.	Praktinės veiklos patirtis (įrašykite)	Įgūdžiai (įrašykite)	Žinios (įrašykite)	Pastabos
10.2.1.	Nemažiau nei 1 metai	Pardavimo srities teoriniai ir praktiniai įgūdžiai	Pardavimo srities teorinės ir praktinės žinios	

11. Kiti minimalūs reikalavimai, taikomi mokomam asmeniui.

Eil. Nr.	Amžius (nurodykite leistiną minimalų mokomo asmens amžių, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai)	Sveikatos būklė (nurodykite, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai dėl mokomo asmens sveikatos būklės)	Kiti specialūs reikalavimai	Pastabos
11.1				

2014–2020 metų Europos Sąjungos fondų investicijų veiksmų programos  
9 prioriteto „Visuomenės švietimas ir žmogiškųjų išteklių potencialo didinimas“  
priemonės Nr. 09.4.3-ESFA-K-814  
„Kompetencijos LT“ projektų finansavimo sąlygų aprašo Nr. 1  
10 priedas

### Mokymo programa ir jos aprašymas

1. Mokymo programos pavadinimas (*įrašykite*) Rinkos ir konkurentų tyrimai savo jėgomis

2. Mokymo programos anotacija

Mokymo programa skirta įmonių darbuotojams, kurie seka ir analizuoja rinkos tendencijas, konkurentų veiklas, siekia įdiegti naujas paslaugas ar produktus. Mokymai turi padėti įmonių darbuotojams įgyti daugiau žinių naujausias tendencijas ir būdus, kaip efektyviausiai galėtų būti sekamos rinkos tendencijos bei konkurentų veiksmams, analizuojami pagal tai, kas svarbu įmonei.

3. Mokymo programos paskirtis (*pasirinkite vieną variantą*):

3.1. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį sektorių pagal Ekonominės veiklos rūšių klasifikatorių (EVRK 2 red.) (toliau – EVRK 2 red.), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodyti sektorių pagal EVRK 2 red., kurio darbuotojams suteikiamos kompetencijos.*

47 G - Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą

3.2. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį profesijų sektorių pagal Lietuvos profesijų klasifikatorių LPK 2012 (toliau – LPK 2012), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodykite pogrupį pagal LPK 2012, kuriam skirtos suteikiamos kompetencijos, ir jo kodą.*

Netaikoma

4. Mokymų programos tipas:

4.1. Formali mokymo programa, suteikianti kvalifikacijos dalį (modulį).

*Nurodykite kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą:*

Netaikoma

4.2. Neformali mokymo programa, suteikianti kompetencijas.

*Nurodykite mokymo programos suteikiamų kompetencijų sąsają su formalia kvalifikacija ir (arba) ją suteikiančia profesinio mokymo/studijų programa (kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą).*

Pardavimų valdymas (653N10014)

5. Mokymo programos tikslas.

Mokymų tikslas – sužinoti naujausias tendencijas ir būdus, kaip efektyviausiai galėtų būti sekamos rinkos tendencijos ir analizuojami konkurentų veiksmams.

6. Mokymo programos uždaviniai.

Mokymų programos uždaviniai – gerinti žinias apie rinkos rodiklių analizę ir vertinimą, gerinti žinias apie konkurentų veiklų strategijas, jų įgyvendinimą, pasiektus rezultatus, gerinti žinias apie tyrimų atlikimą ir jų vertinimą.

7. Mokymo programos turinys:

7.1. Temos, užsiėmimų pobūdis ir trukmė valandomis

Eil. Nr.	Temos pavadinimas	Užsiėmimų pobūdis (pažymėkite)	Trukmė valandomis (1 val. atitinka 60 min.)
7.1.1.	Tema Nr. 1 Įmonės rodiklių analizė ir vertinimas – kokiais kriterijais reikėtų analizuoti dabartinę situaciją įmonėje	Teorinis mokymas	X 1
		Praktinis mokymas	X 1
		Nuotolinis mokymasis	
7.1.2.	Tema Nr. 2 Lietuvos rinkų poreikių analizė ir prognozės, apžvalgų	Teorinis mokymas	X 1
		Praktinis mokymas	X 1

	rengimas – kokie aspektai turėtų būti analizėje, kad tai būtų naudinga konkrečiai įmonei.	Nuotolinis mokymasis		
7.1.3.	Tema Nr. 3 Įvairių duomenų bei rodiklių analizė – kaip analizuoti duomenis, kad analizės rezultatai atspindėtų realią situaciją rinkoje	Teorinis mokymas	X	2
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.4.	Tema Nr. 4 Konkurentų veiklos analizės ypatumai	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	2
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.5.	Tema Nr. 5 Tyrimų duomenų analizės ir interpretavimas	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		

7.2. Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai), kurias įgis mokymo programą baigęs asmuo.

Eil. Nr.	Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai)	Mokymosi turinys (įrašykite)	Įvertinimo būdai (pažymėkite)			Pastabos
			Formalios programos modulio baigimo pažymėjimas	Iš anksto neapibrėžtos formalios programos dalies, neprilygintos moduliui, baigimo pažyma	Neformalios programos baigimo pažymėjimas	
7.2.1	Dalykinės kompetencijos (įrašykite)					
7.2.1.1.	Efektyvūs rinkos analizės įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.1.2.	Efektyvūs duomenų, rodiklių bei tyrimų analizės įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.2	Bendrosios kompetencijos (įrašykite tik tas bendrąsias kompetencijas, kurios yra susijusios su nurodomomis dalykinėmis kompetencijomis)					

8. Mokymo programai vykdyti naudojama mokomoji medžiaga, patalpos ir techninės priemonės.

Eil. Nr.	Mokymo programai įgyvendinti reikalingos:	Pastabos
8.1.	Mokomoji medžiaga (-os)	Mokymams turi būti parengiama mokymų medžiaga ir išduodama kiekvienam mokymų dalyviui po 1 egz., lietuvių kalba.
8.2.	Mokymui skirtos patalpos	Mokymų patalpoje turi būti paruošta tiek darbo vietų, kiek yra mokymų dalyvių (su patogiomis kėdėmis ir stalais). Mokymų patalpa turi turėti apšvietimą bei į ją turi patekti dienos šviesa.



8.3.	Mokymui skirti įrengimai	Mokymų patalpoje turi būti ekranas, multimedia projektorius (aukštos kokybės, neiškraipantis originalių vaizdų spalvinės gamos ir kitų parametru), kompiuteris su programine įranga, reikalinga mokymų vedimui.
8.4.	kiti	

9. Mokymų programos mokytojams taikomi kvalifikaciniai reikalavimai.

Eil. Nr.	Mokytojų išsilavinimas			Mokytojų, praktinės veiklos, susijusios su numatomos dėstyti programos turiniu, patirtis (įrašykite)	Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinė (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)		
9.1.	Socialinių mokslų srities išsilavinimas			3 metai	

10. Mokymų programos dalyviui (toliau – mokomas asmuo) taikomi kvalifikaciniai reikalavimai:

10.1. Mokomo asmens išsilavinimas

Eil. Nr.	Mokomo asmens išsilavinimas					Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinis (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Vidurinis (įrašykite mokymo programą ir (arba) kvalifikaciją)	Pagrindinis	
10.1.1.		x	x	x		

10.2. Minimalūs reikalavimai mokomo asmens praktinės veiklos patirčiai ir kompetencijoms (žinioms ir įgūdžiams)

Eil. Nr.	Praktinės veiklos patirtis (įrašykite)	Įgūdžiai (įrašykite)	Žinios (įrašykite)	Pastabos
10.2.1.	Nemažiau nei 1 metai	Pardavimų srities teoriniai ir praktiniai įgūdžiai	Pardavimų srities teorinės ir praktinės žinios	

11. Kiti minimalūs reikalavimai, taikomi mokomam asmeniui.

Eil. Nr.	Amžius (nurodykite leistiną minimalų mokomo asmens amžių, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai)	Sveikatos būklė (nurodykite, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai dėl mokomo asmens sveikatos būklės)	Kiti specialūs reikalavimai	Pastabos
11.1				

2014–2020 metų Europos Sąjungos fondų investicijų veiksmų programos  
9 prioriteto „Visuomenės švietimas ir žmogiškųjų išteklių potencialo didinimas“ priemonės Nr. 09.4.3-ESFA-K-814 „Kompetencijos LT“ projektų finansavimo sąlygų aprašo Nr. 1  
10 priedas

### Mokymo programa ir jos aprašymas

1. Mokymo programos pavadinimas (*įrašykite*) Klientų segmentavimo mokymai mažmeninės prekybos sektoriuje

2. Mokymo programos anotacija

Mokymo programa skirta įmonių darbuotojams, kurie siekia gerinti klientų segmentavimo mažmeninės prekybos sektoriuje įgūdžius. Mokymai turi padėti įmonių darbuotojams įgyti daugiau žinių apie segmentavimo metodikas mažmeninės prekybos sektoriuje, klientų vertingumo požymius ir jų prioretizaciją, skirtingos rūšies klientų, skirtingą adaptaciją pagal pardavimo procesą.

3. Mokymo programos paskirtis (*pasirinkite vieną variantą*):

3.1. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį sektorių pagal Ekonominės veiklos rūšių klasifikatorių (EVRK 2 red.) (toliau – EVRK 2 red.), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodyti sektorių pagal EVRK 2 red., kurio darbuotojams suteikiamos kompetencijos.*

47 G - Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą

3.2. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį profesijų sektorių pagal Lietuvos profesijų klasifikatorių LPK 2012 (toliau – LPK 2012), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodykite pogrupį pagal LPK 2012, kuriam skirtos suteikiamos kompetencijos, ir jo kodą.*

Netaikoma

4. Mokymų programos tipas:

4.1. Formali mokymo programa, suteikianti kvalifikacijos dalį (modulį).

*Nurodykite kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą:*

Netaikoma

4.2. Neformali mokymo programa, suteikianti kompetencijas.

*Nurodykite mokymo programos suteikiamų kompetencijų sąsają su formalia kvalifikacija ir (arba) ją suteikiančia profesinio mokymo/studijų programa (kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą).*

Pardavimų valdymas (653N10014)

5. Mokymo programos tikslas

Mokymų tikslas – gerinti klientų segmentavimo mažmeninės prekybos sektoriuje įgūdžius.

6. Mokymo programos uždaviniai.

Mokymų programos uždaviniai – gerinti žinias apie segmentavimo metodikas mažmeninės prekybos sektoriuje, klientų vertingumo požymius ir jų prioretizaciją, skirtingos rūšies klientų, skirtingą adaptaciją pagal pardavimo procesą.

7. Mokymo programos turinys:

7.1. Temos, užsiėmimų pobūdis ir trukmė valandomis

Eil. Nr.	Temos pavadinimas	Užsiėmimų pobūdis (pažymėkite)	Trukmė valandomis (1 val. atitinka 60 min.)
7.1.1.	Tema Nr. 1 Ar tikrai visi klientai vienodai svarbūs?	Teorinis mokymas	X 1
		Praktinis mokymas	X 1
		Nuotolinis mokymasis	
7.1.2.	Tema Nr. 2 Segmentavimo metodika mažmeninės prekybos sektoriuje	Teorinis mokymas	X 1
		Praktinis mokymas	X 1

		Nuotolinis mokymasis		
7.1.3.	Tema Nr. 3 Klientų segmentacija ir išskirstymas: klientų vertingumo požymiai ir jų prioretizacija	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	2
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.4.	Tema Nr. 4 Trys klientų segmentai mažmeninėje prekyboje	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.5.	Tema Nr. 5 Kaip skirtingos rūšies klientai, skirtingai adaptuojasi pagal pardavimo procesą	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	2
		Nuotolinis mokymasis		

7.2. Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai), kurias įgis mokymo programą baigęs asmuo.

Eil. Nr.	Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai)	Mokymosi turinys (įrašykite)	Įvertinimo būdai (pažymėkite)			Pastabos
			Formalios programos modulio baigimo pažymėjimas	Iš anksto neapibrėžtos formalios programos dalies, neprilygintos moduliui, baigimo pažyma	Neformalios programos baigimo pažymėjimas	
7.2.1	Dalykinės kompetencijos (įrašykite)					
7.2.1.1.	Efektyvūs klientų segmentavimo įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.1.2.	Efektyvūs klientų aptarnavimo pagal segmentus įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.2	Bendrosios kompetencijos (įrašykite tik tas bendrąsias kompetencijas, kurios yra susijusios su nurodomomis dalykinėmis kompetencijomis)					

8. Mokymo programai vykdyti naudojama mokomoji medžiaga, patalpos ir techninės priemonės.

Eil. Nr.	Mokymo programai įgyvendinti reikalingos:	Pastabos
8.1.	Mokomoji medžiaga (-os)	Mokymams turi būti parengiama mokymų medžiaga ir išduodama kiekvienam mokymų dalyviui po 1 egz., lietuvių kalba.
8.2.	Mokymui skirtos patalpos	Mokymų patalpoje turi būti paruošta tiek darbo vietų, kiek yra mokymų dalyvių (su patogiomis kėdėmis ir stalais). Mokymų patalpa turi turėti apšvietimą bei į ją turi patekti dienos šviesa.

8.3.	Mokymui skirti įrengimai	Mokymų patalpoje turi būti ekranas, multimedia projektorius (aukštos kokybės, neiškraipantis originalių vaizdų spalvinės gamos ir kitų parametru), kompiuteris su programine įranga, reikalinga mokymų vedimui.
8.4.	kiti	

9. Mokymų programos mokytojams taikomi kvalifikaciniai reikalavimai.

Eil. Nr.	Mokytojų išsilavinimas			Mokytojų, praktinės veiklos, susijusios su numatomos dėstyti programos turiniu, patirtis (įrašykite)	Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinė (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)		
9.1.	Socialinių mokslų srities išsilavinimas			3 metai	

10. Mokymų programos dalyviui (toliau – mokomas asmuo) taikomi kvalifikaciniai reikalavimai:

10.1. Mokomo asmens išsilavinimas

Eil. Nr.	Mokomo asmens išsilavinimas					Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinis (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Vidurinis (įrašykite mokymo programą ir (arba) kvalifikaciją)	Pagrindinis	
10.1.1.		x	x	x		

10.2. Minimalūs reikalavimai mokomo asmens praktinės veiklos patirčiai ir kompetencijoms (žinioms ir įgūdžiams)

Eil. Nr.	Praktinės veiklos patirtis (įrašykite)	Įgūdžiai (įrašykite)	Žinios (įrašykite)	Pastabos
10.2.1.	Nemažiau nei 1 metai	Klientų aptarnavimo srities teoriniai ir praktiniai įgūdžiai	Klientų aptarnavimo srities teorinės ir praktinės žinios	

11. Kiti minimalūs reikalavimai, taikomi mokomam asmeniui.

Eil. Nr.	Amžius (nurodykite leistiną minimalų mokomo asmens amžių, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai)	Sveikatos būklė (nurodykite, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai dėl mokomo asmens sveikatos būklės)	Kiti specialūs reikalavimai	Pastabos
11.1				

2014–2020 metų Europos Sąjungos fondų investicijų veiksmų programos  
9 prioriteto „Visuomenės švietimas ir žmogiškųjų išteklių potencialo didinimas“ priemonės Nr. 09.4.3-ESFA-K-814 „Kompetencijos LT“ projektų finansavimo sąlygų aprašo Nr. 1  
10 priedas

### Mokymo programa ir jos aprašymas

1. Mokymo programos pavadinimas (*įrašykite*) Prekių išdėstymo (merchandizing) mokymai mažmeninėje prekyboje

2. Mokymo programos anotacija

Mokymo programa skirta įmonių darbuotojams, kurie siekia gerinti prekių išdėstymo (merchandizing) mažmeninės prekybos sektoriuje įgūdžius. Mokymai turi padėti įmonių darbuotojams įgyti daugiau žinių apie prekių asortimento planavimą, horizontalų ir vertikalų prekių išdėstymą, prekių matomumą lentynose ir prekės paėmimo tikimybę, prekių grupių išdėstymo alternatyvas, pirkėjų ir jų elgseną prekybos salėje.

3. Mokymo programos paskirtis (*pasirinkite vieną variantą*):

3.1. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį sektorių pagal Ekonominės veiklos rūšių klasifikatorių (EVRK 2 red.) (toliau – EVRK 2 red.), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodyti sektorių pagal EVRK 2 red., kurio darbuotojams suteikiamos kompetencijos.*

47 G - Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą

3.2. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį profesijų sektorių pagal Lietuvos profesijų klasifikatorių LPK 2012 (toliau – LPK 2012), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodykite pogrupį pagal LPK 2012, kuriam skirtos suteikiamos kompetencijos, ir jo kodą.*

Netaikoma

4. Mokymų programos tipas:

4.1. Formali mokymo programa, suteikianti kvalifikacijos dalį (modulį).

*Nurodykite kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą:*

Netaikoma

4.2. Neformali mokymo programa, suteikianti kompetencijas.

*Nurodykite mokymo programos suteikiamų kompetencijų sąsają su formalia kvalifikacija ir (arba) ją suteikiančia profesinio mokymo/studijų programa (kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą).*

Pardavimų valdymas (653N10014)

5. Mokymo programos tikslas

Mokymų tikslas – gerinti prekių išdėstymo (merchandizing) mažmeninės prekybos sektoriuje įgūdžius.

6. Mokymo programos uždaviniai.

Mokymų programos uždaviniai – gerinti žinias apie prekių asortimento planavimą, horizontalų ir vertikalų prekių išdėstymą, prekių matomumą lentynose ir prekės paėmimo tikimybę, prekių grupių išdėstymo alternatyvas, pirkėjų ir jų elgseną prekybos salėje.

7. Mokymo programos turinys:

7.1. Temos, užsiėmimų pobūdis ir trukmė valandomis

Eil. Nr.	Temos pavadinimas	Užsiėmimų pobūdis (pažymėkite)	Trukmė valandomis (1 val. atitinka 60 min.)
7.1.1.	Tema Nr. 1 Prekių asortimento planavimas	Teorinis mokymas	X 1
		Praktinis mokymas	X 2
		Nuotolinis mokymasis	
7.1.2.	Tema Nr. 2 Horizontalus ir vertikalus prekių išdėstymas	Teorinis mokymas	X 0,5
		Praktinis mokymas	X 0,5

		Nuotolinis mokymasis		
7.1.3.	Tema Nr. 3 Prekių matomumas lentynose ir prekės paėmimo tikimybė	Teorinis mokymas	X	0,5
		Praktinis mokymas	X	0,5
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.4.	Tema Nr. 4 Prekių grupių išdėstymo alternatyvos	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.5.	Tema Nr. 5 Prekių išdėstymas lentynose	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.6.	Tema Nr. 6 Pirkėjai ir jų elgsena prekybos salėje	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	2
		Nuotolinis mokymasis		

7.2. Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai), kurias įgis mokymo programą baigęs asmuo.

Eil. Nr.	Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai)	Mokymosi turinys (įrašykite)	Įvertinimo būdai (pažymėkite)			Pastabos
			Formalios programos modulio baigimo pažymėjimas	Iš anksto neapibrėžtos formalios programos dalies, neprilygintos moduliui, baigimo pažyma	Neformalios programos baigimo pažymėjimas	
7.2.1	Dalykinės kompetencijos (įrašykite)					
7.2.1.1.	Efektyvūs prekių asortimento planavimo įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.1.2.	Efektyvūs prekių išdėstymo įgūdžiai	Bus pristatomas teorinis modelis, vėliau bus praktiniai mokymai			X	
7.2.2	Bendrosios kompetencijos (įrašykite tik tas bendrąsias kompetencijas, kurios yra susijusios su nurodomomis dalykinėmis kompetencijomis)					

8. Mokymo programai vykdyti naudojama mokomoji medžiaga, patalpos ir techninės priemonės.

Eil. Nr.	Mokymo programai įgyvendinti reikalingos:	Pastabos
8.1.	Mokomoji medžiaga (-os)	Mokymams turi būti parengiama mokymų medžiaga ir išduodama kiekvienam mokymų dalyviui po 1 egz., lietuvių kalba.

8.2.	Mokymui skirtos patalpos	Mokymų patalpoje turi būti paruošta tiek darbo vietų, kiek yra mokymų dalyvių (su patogiomis kėdėmis ir stalais). Mokymų patalpa turi turėti apšvietimą bei į ją turi patekti dienos šviesa.
8.3.	Mokymui skirti įrengimai	Mokymų patalpoje turi būti ekranas, multimedia projektorius (aukštos kokybės, neiškraipantis originalių vaizdų spalvinės gamos ir kitų parametrų), kompiuteris su programine įranga, reikalinga mokymų vedimui.
8.4.	kiti	

9. Mokymų programos mokytojams taikomi kvalifikaciniai reikalavimai.

Eil. Nr.	Mokytojų išsilavinimas			Mokytojų, praktinės veiklos, susijusios su numatomos dėstyti programos turiniu, patirtis (įrašykite)	Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinė (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)		
9.1.	Socialinių mokslų srities išsilavinimas			3 metai	

10. Mokymų programos dalyviui (toliau – mokomas asmuo) taikomi kvalifikaciniai reikalavimai:

10.1. Mokomo asmens išsilavinimas

Eil. Nr.	Mokomo asmens išsilavinimas					Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinis (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Vidurinis (įrašykite mokymo programą ir (arba) kvalifikaciją)	Pagrindinis	
10.1.1.		x	x	x		

10.2. Minimalūs reikalavimai mokomo asmens praktinės veiklos patirčiai ir kompetencijoms (žinioms ir įgūdžiams)

Eil. Nr.	Praktinės veiklos patirtis (įrašykite)	Įgūdžiai (įrašykite)	Žinios (įrašykite)	Pastabos
10.2.1.	Nemažiau nei 1 metai	Pardavimų srities teoriniai ir praktiniai įgūdžiai	Pardavimų srities teorinės ir praktinės žinios	

11. Kiti minimalūs reikalavimai, taikomi mokomam asmeniui.

Eil. Nr.	Amžius (nurodykite leistiną minimalų mokomo asmens amžių, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai)	Sveikatos būklė (nurodykite, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai dėl mokomo asmens sveikatos būklės)	Kiti specialūs reikalavimai	Pastabos
11.1				

2014–2020 metų Europos Sąjungos fondų investicijų veiksmų programos  
9 prioriteto „Visuomenės švietimas ir žmogiškųjų išteklių potencialo didinimas“ priemonės Nr. 09.4.3-ESFA-K-814 „Kompetencijos LT“ projektų finansavimo sąlygų aprašo Nr. 1  
10 priedas

### Mokymo programa ir jos aprašymas

1. Mokymo programos pavadinimas - Sektoriniai pardavimų B4B (business for business) mokymai.

2. Mokymo programos anotacija

Programa skirta darbuotojams, kurie dirba su B4B pardavimais.

B4B (business for business) yra bendradarbiavimas tarp dviejų ar daugiau įmonių tiekiant vieni kitiems prekes ar paslaugas. Labai svarbu suvokti, kad pardavimai „verslas-verslui“ labai skiriasi nuo pardavimo Klientams, kurie yra fiziniai asmenys. Norint sėkmingai vykdyti įmonės planus ir išsikeltus tikslus, būtina suvokti šiuos skirtumus ir B4B pardavimų organizavimo principus.

Mokymuose bus kalbama apie tai, jog versle kuriama vertė sau ir partneriui vertinama ne tik pagal ekonominį rezultatą abiem pusėms, tačiau ir pagal santykio suvokimą bei darbo kartu proceso vertinimą.

3. Mokymo programos paskirtis (*pasirinkite vieną variantą*):

3.1. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį sektorių pagal Ekonominės veiklos rūšių klasifikatorių (EVRK 2 red.) (toliau – EVRK 2 red.), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodyti sektorių pagal EVRK 2 red., kurio darbuotojams suteikiamos kompetencijos.*

47 G - Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekyba

3.2. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį profesijų sektorių pagal Lietuvos profesijų klasifikatorių LPK 2012 (toliau – LPK 2012), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodykite pogrupį pagal LPK 2012, kuriam skirtos suteikiamos kompetencijos, ir jo kodą.*

Netaikoma

4. Mokymų programos tipas:

4.1. Formali mokymo programa, suteikianti kvalifikacijos dalį (modulį).

*Nurodykite kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą:*

Netaikoma

4.2. Neformali mokymo programa, suteikianti kompetencijas.

*Nurodykite mokymo programos suteikiamų kompetencijų sąsają su formalia kvalifikacija ir (arba) ją suteikiančia profesinio mokymo/studijų programa (kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą).*

Pardavimų valdymas (653N10014)

5. Mokymo programos tikslas

Programos tikslas – suvokti kaip vykdyti B4B pardavimus sukuriant maksimalią naudą ne tik įmonei, tačiau ir Klientui siekiant ilgalaikio bendradarbiavimo ir įmonės strateginių tikslų.

6. Mokymo programos uždaviniai.

- Suvokti kuo skiriasi B4B ir B2B;
- Gebėti planuoti pardavimo procesą ir jį įgyvendinti;
- Mokėti tinkamai bendrauti su Klientais skirtinguose sektoriuose;
- Isisavinti kaip efektyviai kurti ir palaikyti santykius su Klientais;

7. Mokymo programos turinys:

7.1. Temos, užsiėmimų pobūdis ir trukmė valandomis

Eil. Nr.	Temos pavadinimas	Užsiėmimų pobūdis (pažymėkite)		Trukmė valandomis (I val. atitinka 60 min.)
7.1.1.	Tema Nr. 1 B4B samprata ir	Teorinis mokymas	X	1



	esminiai skirtumai lyginant su Business to Business pardavimais	Praktinis mokymas	X	0,5
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.2.	Tema Nr. 2 B4B Pardavimų proceso valdymas kintančiomis sąlygomis	Teorinis mokymas	X	1,5
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.3.	Tema Nr. 3 Pagrindiniai darbo su klientais įgūdžiai: pokalbių, prieštaravimų, poreikio formavimo algoritmai skirtinguose sektoriuose	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.4.	Tema Nr. 4 Santykių su Klientu kūrimas vykdant B4B pardavimus	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1,5
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.5.	Tema Nr. 5 Kanalai padedantys sugeneruoti daugiausiai pardavimų galimybių B4B segmente	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	0,5
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.6.	Tema Nr. 5 Ryšio su Klientu palaikymas po pardavimo įvertinant skirtingų sektorių specifika	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		

7.2. Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai), kurias įgis mokymo programą baigęs asmuo.

Eil. Nr.	Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai)	Mokymosi turinys (įrašykite)	Įvertinimo būdai (pažymėkite)			Pastabos
			Formalios programos modulio baigimo pažymėjimas	Iš anksto neapibrėžtos formalios programos dalies, neprilygintos moduliui, baigimo pažyma	Neformalios programos baigimo pažymėjimas	
7.2.1	Dalykinės kompetencijos (įrašykite)					
7.2.1.1.	Įgūdžiai tinkamai bendrauti su Klientu	Prieštaravimų, poreikio formavimo algoritmai			X	
7.2.1.2.	Gebėti suvaldyti pardavimo procesą	Proceso valdymas kintančiomis sąlygomis			X	
7.2.1.3.	Gebėjimas sukurti santykį su Klientu ir jį palaikyti	Geriausi būdai padedantys sukurti santykį, jo palaikymo galimybės			X	
7.2.2	Bendrosios kompetencijos (įrašykite tik tas bendrąsias kompetencijas, kurios yra susijusios su nurodomomis)					

	dalykinėmis kompetencijomis)					
7.2.2.1	Bendravimo įgūdžiai	Efektyvesnis, į tikslą orientuotas bendravimas			X	
7.2.2.1	Planavimo įgūdžiai	Tikslingas planavimas			X	

8. Mokymo programai vykdyti naudojama mokomoji medžiaga, patalpos ir techninės priemonės.

Eil. Nr.	Mokymo programai įgyvendinti reikalingos:	Pastabos
8.1.	Mokomoji medžiaga (-os)	Mokymams turi būti parengiama mokymų medžiaga ir išduodama kiekvienam mokymų dalyviui po 1 egz., lietuvių kalba.
8.2.	Mokymui skirtos patalpos	Mokymų patalpoje turi būti paruošta tiek darbo vietų, kiek yra mokymų dalyvių (su patogiomis kėdėmis ir stalais). Mokymų patalpa turi turėti apšvietimą bei į ją turi patekti dienos šviesa.
8.3.	Mokymui skirti įrengimai	Mokymų patalpoje turi būti ekranas, multimedia projektorius (aukštos kokybės, neiškraipantis originalių vaizdų spalvinės gamos ir kitų parametrų), kompiuteris su programine įranga, reikalinga mokymų vedimui.
8.4.	kiti	

9. Mokymų programos mokytojams taikomi kvalifikaciniai reikalavimai.

Eil. Nr.	Mokytojų išsilavinimas			Mokytojų, praktinės veiklos, susijusios su numatomos dėstyti programos turiniu, patirtis (įrašykite)	Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinė (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)		
9.1.	Socialinių mokslų srities išsilavinimas			3 metai	

10. Mokymų programos dalyviui (toliau – mokomas asmuo) taikomi kvalifikaciniai reikalavimai:

10.1. Mokomo asmens išsilavinimas

Eil. Nr.	Mokomo asmens išsilavinimas					Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinis (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Vidurinis (įrašykite mokymo programą ir (arba) kvalifikaciją)	Pagrindinis	
10.1.1.		x	x	x		

10.2. Minimalūs reikalavimai mokomo asmens praktinės veiklos patirčiai ir kompetencijoms (žinioms ir įgūdžiams)

Eil. Nr.	Praktinės veiklos patirtis (įrašykite)	Įgūdžiai (įrašykite)	Žinios (įrašykite)	Pastabos
10.2.1.	Nemažiau nei 1 metai	Pardavimo srities teoriniai ir praktiniai įgūdžiai	Pardavimo srities teorinės ir praktinės žinios	

11. Kiti minimalūs reikalavimai, taikomi mokomam asmeniui.

<b>Eil. Nr.</b>	<b>Amžius (nurodykite leistiną minimalų mokomo asmens amžių, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai)</b>	<b>Sveikatos būklė (nurodykite, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai dėl mokomo asmens sveikatos būklės)</b>	<b>Kiti specialūs reikalavimai</b>	<b>Pastabos</b>
11.1				

2014–2020 metų Europos Sąjungos fondų investicijų veiksmų programos  
9 prioriteto „Visuomenės švietimas ir žmogiškųjų išteklių potencialo didinimas“  
priemonės Nr. 09.4.3-ESFA-K-814  
„Kompetencijos LT“ projektų finansavimo sąlygų aprašo Nr. 1  
10 priedas

### Mokymo programa ir jos aprašymas

1. Mokymo programos pavadinimas - Produktų techninės specifikacijos vizualinis pristatymas pardavimuose mažmeninės prekybos sektoriuje.

2. Mokymo programos anotacija

Programa skirta dirbantiems pardavimų srityje, kuriems tenka rengti vizualius produktų pristatymus.

Produktų pardavimas neatsiejamas nuo jo vizualinio pristatymo. Efektyvus vizualinis produkto pristatymas leidžia sėkmingai pasiekti užsibrėžtų tikslų ir kuria pirkėjui norą ne tik įsigyti prekę, tačiau gali užtikrinti ir jo tolimesnį lojalumą prekei, įmonei.

Asmenims, kurie ruošia produktų vizualinius pristatymus yra labai svarbu suvokti kokie etapai turi sudaryti pasiruošimą ir vykdymą, kokius produkto techninės specifikacijos bruožus pabrėžti ir kuriuos išryškinti mažiau. Įsisavinus šią informaciją, darbuotojams lengviau įgyvendinti tiek savo kaip darbuotojo, tiek įmonės tikslus.

3. Mokymo programos paskirtis (*pasirinkite vieną variantą*):

3.1. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį sektorių pagal Ekonominės veiklos rūšių klasifikatorių (EVRK 2 red.) (toliau – EVRK 2 red.), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodyti sektorių pagal EVRK 2 red., kurio darbuotojams suteikiamos kompetencijos.*

47 G - Mažmeninė prekyba, išskyrus variklinių transporto priemonių ir motociklų prekybą

3.2. įmonių (projekto partnerių), atstovaujančių tą patį profesijų sektorių pagal Lietuvos profesijų klasifikatorių LPK 2012 (toliau – LPK 2012), darbuotojų sektorinėms kompetencijoms ugdyti.

*Nurodykite pogrupį pagal LPK 2012, kuriam skirtos suteikiamos kompetencijos, ir jo kodą.*

Netaikoma

4. Mokymų programos tipas:

4.1. Formali mokymo programa, suteikianti kvalifikacijos dalį (modulį).

*Nurodykite kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą:*

Netaikoma

4.2. Neformali mokymo programa, suteikianti kompetencijas.

*Nurodykite mokymo programos suteikiamų kompetencijų sąsają su formalia kvalifikacija ir (arba) ją suteikiančia profesinio mokymo/studijų programa (kvalifikacijos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS pateiktą kvalifikacijų registrą arba programos pavadinimą ir valstybinį kodą pagal AIKOS studijų ir mokymo programų registrą).*

Pardavimų valdymas (653N10014)

5. Mokymo programos tikslas

Programos tikslas – gebėti tinkamai vizualiai pristatyti produktą mažmeninės prekybos sektoriuje.

6. Mokymo programos uždaviniai.

- Susipažinti su produktų techninės specifikacijos vizualinio pristatymo būdais;
- Sužinoti kokios klaidos dažniausiai pasitaiko pristatinėjant produktą ir kaip jų išvengti;
- Išsiaiškinti vizualinio produkto pristatymo etapus ir jų svarbą;
- Gebėti kurti maksimalią vertę kuriantį produkto vizualinį pristatymą.

7. Mokymo programos turinys:

7.1. Temos, užsiėmimų pobūdis ir trukmė valandomis

Eil. Nr.	Temos pavadinimas	Užsiėmimų pobūdis (pažymėkite)		Trukmė valandomis (1 val. atitinka 60 min.)
7.1.1.	Tema Nr. 1 Produktų techninės specifikacijos vizualinio pristatymo	Teorinis mokymas	X	1,5
		Praktinis mokymas	X	0,5

	būdai ir galimybės mažmeninės prekybos sektoriuje.	Nuotolinis mokymasis		
7.1.2.	Tema Nr. 2 Kaip efektyviai pristatyti produktą pasitelkiant produkto techninę specifikaciją.	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.3.	Tema Nr. 3 Dažniausios klaidos pristatant produktą, kaip jų išvengti.	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.4.	Tema Nr. 4 Vizualinio produkto pristatymo etapai atsižvelgiant į įmonės specifiką ir Klientų sektorių.	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.5.	Tema Nr. 5 Kokias technines savybes išryškinti ir kurias „paslėpti“ ruošiant vizualinį produkto pristatymą.	Teorinis mokymas	X	1
		Praktinis mokymas	X	1
		Nuotolinis mokymasis		
7.1.6.	Tema Nr. Tinkamiausios pristatymo technikos kūrimas įvertinant ankstesnę įmonės patirtį ir ateities planus.	Teorinis mokymas	X	0,5
		Praktinis mokymas	X	1,5
		Nuotolinis mokymasis		

7.2. Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai), kurias įgis mokymo programą baigęs asmuo.

Eil. Nr.	Kompetencijos (žinios ir įgūdžiai)	Mokymosi turinys (įrašykite)	Įvertinimo būdai (pažymėkite)			Pastabos
			Formalios programos modulio baigimo pažymėjimas	Iš anksto neapibrėžtos formalios programos dalies, neprilygintos moduliui, baigimo pažyma	Neformalios programos baigimo pažymėjimas	
7.2.1	Dalykinės kompetencijos (įrašykite)					
7.2.1.1.	Įsisavinti vizualinio produktų pristatymo būdus	Efektyviausios galimybės, kaip galima pristatyti produktą			X	
7.2.1.2.	Efektyvus produkto pristatymas	Sėkmingo vizualinio produkto pristatymo būdai			X	
7.2.1.3.	Gebėti efektyviai planuoti produkto pristatymą	Pasiruošimas produkto pristatymui			X	
7.2.2	Bendrosios					

	kompetencijos (įrašykite tik tas bendrąsias kompetencijas, kurios yra susijusios su nurodomomis dalykinėmis kompetencijomis)					
7.2.2.1	Planavimo įgūdžiai	Sėkmingas planavimas			X	
7.2.2.2.	Pristatymo įgūdžiai	Efektyvesnis prekių pateikimas			X	

8. Mokymo programai vykdyti naudojama mokomoji medžiaga, patalpos ir techninės priemonės.

Eil. Nr.	Mokymo programai įgyvendinti reikalingos:	Pastabos
8.1.	Mokomoji medžiaga (-os)	Mokymams turi būti parengiama mokymų medžiaga ir išduodama kiekvienam mokymų dalyviui po 1 egz., lietuvių kalba.
8.2.	Mokymui skirtos patalpos	Mokymų patalpoje turi būti paruošta tiek darbo vietų, kiek yra mokymų dalyvių (su patogiomis kėdėmis ir stalais). Mokymų patalpa turi turėti apšvietimą bei į ją turi patekti dienos šviesa.
8.3.	Mokymui skirti įrenginiai	Mokymų patalpoje turi būti ekranas, multimedia projektorius (aukštos kokybės, neiškraipantis originalių vaizdų spalvinės gamos ir kitų parametrų), kompiuteris su programine įranga, reikalinga mokymų vedimui.
8.4.	kiti	

9. Mokymų programos mokytojams taikomi kvalifikaciniai reikalavimai.

Eil. Nr.	Mokytojų išsilavinimas			Mokytojų, praktinės veiklos, susijusios su numatomos dėstyti programos turiniu, patirtis (įrašykite)	Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinė (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)		
9.1.	Socialinių mokslų srities išsilavinimas			3 metai	

10. Mokymų programos dalyviui (toliau – mokomas asmuo) taikomi kvalifikaciniai reikalavimai:

10.1. Mokomo asmens išsilavinimas

Eil. Nr.	Mokomo asmens išsilavinimas					Pastabos
	Aukštasis universitetinis (magistro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis universitetinis (bakalauro kvalifikacinis laipsnis) (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Aukštasis neuniversitetinis (įrašykite studijų programą ir (arba) suteiktą kvalifikaciją)	Vidurinis (įrašykite mokymo programą ir (arba) kvalifikaciją)	Pagrindinis	
10.1.1.		x	x	x		

10.2. Minimalūs reikalavimai mokomo asmens praktinės veiklos patirčiai ir kompetencijoms (žinioms ir įgūdžiams)

<b>Eil. Nr.</b>	<b>Praktinės veiklos patirtis (įrašykite)</b>	<b>Įgūdžiai (įrašykite)</b>	<b>Žinios (įrašykite)</b>	<b>Pastabos</b>
10.2.1.	Nemažiau nei 1 metai	Pardavimo srities teoriniai ir praktiniai įgūdžiai	Pardavimo srities teorinės ir praktinės žinios	

11. Kiti minimalūs reikalavimai, taikomi mokomam asmeniui.

<b>Eil. Nr.</b>	<b>Amžius (nurodykite leistiną minimalų mokomo asmens amžių, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai)</b>	<b>Sveikatos būklė (nurodykite, jeigu teisės aktais yra nustatyti tam tikri reikalavimai dėl mokomo asmens sveikatos būklės)</b>	<b>Kiti specialūs reikalavimai</b>	<b>Pastabos</b>
11.1				