**“Biznesa skola” programma apmācību organizēšanai attālināti**

|  |
| --- |
| **DIENA #1 ar VIESTURU SOSĀRU**  10.00 – 10.45 DISKUSIJA: iepazīšanās, uzņēmējdarbības uzsākšanas motivācija un ambīcijas  10.45 – 11.30 PRAKTISKS DARBS: motivācijas, mērķu un izaicinājumu noformulēšana  11.30 – 12.15 LEKCIJA: uzņēmējdarbības konteksts, biznesa modeļu veidi un atšķirības  ***12.15 – 13.00 PUSDIENAS***  13.00 – 13.45 LEKCIJA: holistiska biznesa modelēšana  13.45 – 14.30 LEKCIJA: kritiskie biznesa modeļa pieņēmumi, to prioritarizēšana  ***14.30 – 14.45 PAUZE***  14.45 – 15.15 LEKCIJA: pieņēmumu pārbaudīšanas metodes  15.15 – 15.45 PRAKTISKS DARBS: validācijas plāna sastādīšana/ precizēšana  ***15.45 – 16.00 PAUZE***  16.00 – 16.30 LEKCIJA: tirgus novērtēšana, konkurences situācija  16.30 – 17.00 PRAKTISKS DARBS: mērķa tirgus definēšana, produkta pozicionēšana  17.00 – individuālas konsultācijas, ja nepieciešams |
| **DIENA #2 ar ERNESTU ŠTĀLU**  10.00 - 10.45 DISKUSIJA: iepazīšanās/hipotēžu validācijas secinājumi  10.45 - 11.30 MODERĒTA DISKUSIJA: hipotēžu validācijas secinājumi  11.30 - 12.15 LEKCIJA: lean startup principu ieviešana praksē un tipiskās kļūdas  ***12.15 - 13.00 PUSDIENAS***  13.00 - 13.45 LEKCIJA: biznesa modeļa ieviešana un biznesa stratēģijas izvēle  13.45 - 14.30 PRAKTISKS DARBS: komercializācijas pasākumu plāns, galveno izmērāmo rādītāju izvēle  14.30 - 15.15 LEKCIJA: prezentēšanas prasmes  ***15.15 - 15.30 PAUZE***  15.30 - 16.15 PRAKTISKS DARBS: projektu prezentāciju gatavošana  16.15 - 17.00 LEKCIJA: komanda veidošana un cilvēkresursu vadības īpatnības dažādos uzņēmumos  17.00 - individuālas konsultācijas, ja nepieciešams |
| **DIENA #3 ar ANNU ANDERSONI**  10.00 - 10.45 LEKCIJA: Finansējuma avoti un to piesaistīšanas stratēģija  10.45 - 11.30 LEKCIJA: Cenu politika un finanšu plānošanas pamatprincipi  11.30 - 12.15 PRAKTISKS DARBS: Cenu stratēģijas izveide  ***12.15 - 13.00 PUSDIENAS***  13.00 - 13.45 LEKCIJA: Pārdošanas un marketinga stratēģija  13.45 - 14.30 PRAKTISKS DARBS: marketinga stratēģija: produkts, cena, kanāli, aktivitātes  14.30 - 15.15 LEKCIJA: Satura marketings un zīmolvedība  ***15.15 - 15.30 PAUZE***  15.30 - 16.15 LEKCIJA: Digitālā marketinga bezmaksas rīki  16.15 - 17.00 PRAKTISKAIS DARBS: marketinga plāna izstrāde  17.00 - individuālas konsultācijas, ja nepieciešams |