

RTU studiju kurss "Tirgvedības vadīšana nekustamā īpašuma darījumos"

22000 Inženierekonomikas un vadības fakultāte

Vispārējā informācija

Kods	IBO438
Nosaukums	Tirgvedības vadīšana nekustamā īpašuma darījumos
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles
Atbildīgais mācībspēks	Ineta Geipele - Doktors, Profesors
Mācībspēks	Kristīne Fedotova - Doktors, Docents Raja Kočanova - Doktors, Docents
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 6.0 kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	LV, DE
Anotācija	Nekustamā īpašuma darījumu tirgvedība, tās mērķi, metodes un to pielietošana. Tirgvedības īpatnības dažāda veida nekustamā īpašuma darījumos. Tirgvedības pasākumu komplekss un tam nepieciešamo resursu plānošana. Mērķtirgus noteikšana un pasākumu izvēle. Tirgvedības vadības metodes un to efektivitātes noteikšana nekustamā īpašuma darījumos.
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	Prast izmantot nekustamo īpašumu tirgvedības pārvaldē analītiskās pieejas, ierobežotu resursu apstākļos rast optimāli ekonomiskus risinājumus un attīstīt tirgvedības domāšanas veidu, noteikt un pielietot tirgvedības stratēģiskos, taktiskos un administratīvos aspektus
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Studenti pastāvīgi apgūst teorētisko materiālu, situāciju analīze, uzdevumu risināšana
Literatūra	Armstrong G., Harker M., Kotler Ph., Brennan R. Marketing: An Introduction. - Pearson Education, 2009, 648 lpp. Geipele I. Tirgvedības stratēģiskā vadīšana būvniecībā: Mācību grāmata. - Rīga: RTU izdevniecība, 2007. - 318 lpp. - ISBN 978-9984-32-637-2 Geipele I., Fedotova K., Stratēģiskie pārvaldības lēmumi: preces izplatīšana tirgū, mārketinga loģistika, merčendaizings: Mācību grāmata. - Rīga: RTU izdevniecība, 2007. - 180 lpp Geipele, I. Tirgzinības plānošana. - Rīga, RTU, 2000. - 68 lpp. Kotler Ph. Marketing Management, The Millenium Edition. - USA, Prentice Hall International, Inc., 2000. - 718 p. Kotler Ph. Marketing management. - Pearson Education Italia, 2007, 976 lpp. ISBN 887192293X Kotler Ph. Marketing Management: Analysis, Planing, Impementation and Control, 8th edition, Prentice-Hall, Inc.Englewood Cliffs, New Jesey,1991. Mārketinga pamati. Biroja sērija. - R.: Jumava, 2002. - 352. lpp. Peter J. P., Marketing management. - McGraw-Hill Irwin, 2008, 800 lpp., ISBN 0073381136 Praude V., Beļčikovs J. Tirgvedība. - Rīga: Vaidelote, 2001. Sargeant, A. Direct and interactive marketing. - Oxford University Press, 2001. - 460 p.
Nepieciešamās priekšzināšanas	Priekšmets balstās uz zināšanām, kas apgūtas iepriekšējā mācību periodā

Studiju kursa saturs

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienes studijas		Nepilna laika neklātienes studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
Menedžments no nekustamo īpašumu tirgvedības redzes viedokļa	10	10	5	20
Tirgvedības iespēju analīze nekustamo īpašumu darījumos	10	10	5	18
Tirgvedības stratēģiju izstrāde	10	10	5	18
Tirgvedības programmu plānošana nekustamo īpašumu darījumos	10	10	5	18
Tirgvedības darbības organizēšana, ieviešana, novērtēšana un kontrole	20	20	10	20
Tirgvedības plāna izstrāde	20	20	10	26
Kopā:	80	80	40	120

Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
Izprast menedžmenta teorētiskos pamatus;	patstāvīgais darbs.
Zināt tirgvedības vadīšanas pamatus	patstāvīgais darbs.
Prast izmantot analītiskās pieejas tirgvedības pārvaldē nekustamo īpašumu darījumos;	situāciju analīze, uzdevumu risināšana.
Prast ierobežotu resursu apstākļos rast optimāli ekonomiskus risinājumus	situāciju analīze, uzdevumu risināšana.
Attīstīt ekonomisko domāšanu nekustamo īpašumu darījumos;	situāciju analīze, uzdevumu risināšana.
Prast noteikt nepieciešamās tirgvedības stratēģijas	situāciju analīze, uzdevumu risināšana, eksāmens.

Studiju kursa plānojums

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	6.0	2.0	2.0	0.0		*	