

RTU studiju kurss "Pārdošanas prasme un starpkultūru saskarsme"

33000 Datorzinātnes, informācijas tehnoloģijas un enerģētikas fakultāte

Vispārējā informācija

Kods	PA0415
Nosaukums	Pārdošanas prasme un starpkultūru saskarsme
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles
Atbildīgais mācītbspēks	Ingars Eriņš - Doktors, Asociētais profesors
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 2.0 kredītpunkti, 3.0 EKPS kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	LV
Anotācija	<p>Studiju kurss ir iekļauts kopīgā studiju programmā "Finanšu pārvaldības informācijas sistēmas". Šo studiju kursu īsteno partneraugstskola - Banku augstskola.</p> <p>Kurss sniedz zināšanas un prasmes, kas nepieciešamas savas un citu kultūru izzināšanai, veido padziļinātu izpratni par starpkultūru saskarsmes nepieciešamību, būtību un barjerām starptautiskā biznesa kontekstā, kā arī attīsta spēju analizēt, izprast un paredzēt uzvedību un rīcību reālās situācijās starptautiskā biznesa vidē, attīsta prasmes, kā sagatavoties sarunām ar klientu, kā valdīt visdažādākās sarunu situācijas, kā labāk veikt produktu vai pakalpojumu prezentāciju un kādus komunikāciju paņēmienus pielietot, lai atrastu pareizu risinājumu sarunās ar klientu.</p>
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	<p>Identificēt, analizēt un novērtēt dažādu kultūru vērtības un to ietekmi uz starpkultūru saskarsmi, lietišķo attiecību veidošanu. Izprast un paredzēt citu kultūru uzvedību, rīcību lietišķās situācijās un attīstīt starpkultūru pielāgošanās rīcības un sadarbības stratēģijas, strādājot internacionālā-multikulturālā vidē. Izprast savas kultūras vērtības un to ietekmi uz starpkultūru saskarsmi un lietišķo attiecību veidošanu. Prasmes profesionāli vadīt pārdošanas sarunas un argumentēti strādāt ar klienta iebildumiem. Prasme atrast pieņemamu problēmu risinājumu visiem sarunu partneriem.</p>
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Studentu aktīva līdzdalība lekcijās, individuālo un grupas darbu prezentācijas.
Literatūra	<p>Berardo K., Deardoff K.. Building Cultural Competence Stylus Publishing, 2012</p> <p>Comfort J., Franklin P.. The Mindful International Manager Kogan page, 2014</p> <p>Gibson R.. Intercultural Business Communication Oxford University Press, 2002</p> <p>Hofstede G., Hofstede G.J.. Cultures and Organizations, second edit. McGraw-Hill, 2005</p> <p>Lewis R.D.. When Cultures Collide, third edit. Brealey Publishing, 2006</p> <p>Bariševa A.. Pārdošana radošā lidojumā Lietiškās informācijas centrs, Rīga 2009</p> <p>Fosters D.. Lietiškā etiķete Eiropā Zvaigzne ABC, 2005</p> <p>Mols Dž.. Biznesa kultūra un etiķete Eiropas valstīs R.: Jāņa Rozes apgāds, 2003</p> <p>Pārdošana Lietiškās informācijas dienests, Rīga 2010</p> <p>E. Untāls. Pārdošanas burvis Zvaigzne ABC, Rīga 2011.</p> <p>P. Fisks. Klientu apkalpošanas gēnijs Lietiškās informācijas dienests, Rīga 2010.</p> <p>I. Mīsners, D. Morgans. Pārdošanas meistari Lietiškās informācijas dienests, Rīga 2008.</p> <p>Materiāli par biznesa kultūru 30 valstīs, kas izstrādāti augstskolu sociācijas Space starptautiskā Minerva projekta- EU studies Intercultural Communication projekta ietvaros bibliotēkas un online variantos, 2000</p> <p>Heppell, M.. Piecizvaigžņu serviss ar minimāliem ieguldījumiem Zvaigzne, Rīga, 2010</p>
Nepieciešamās priekšzināšanas	Finanšu sistēmas organizācija. Lietiškā angļu/vācu valoda.

Studiju kursa saturs

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienē studijas		Nepilna laika neklātienē studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
Starpkultūru saskarsmes būtība, kultūru veidojošie faktori, starpkultūru saskarsmes barjeras, ieskats starpkultūru saskarsmes teorijā, kultūru klasifikācija un raksturojums, neverbālais saskarsmes stī	16	24	0	0
Ievads „pārdošanas filozofijā”, sagatavošanās sarunām, attiecību veidošana ar klientu, jautājumu veidi, aktīvā klausīšanās, klienta pirkšanas stratēģija, piedāvājuma prezentācija, darbs ar iebildumiem	16	24	0	0
Kopā:	32	48	0	0

Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
Identificēt, analizēt un novērtēt dažādu kultūru vērtības un to ietekmi uz starpkultūru saskarsmi, lietišķo attiecību veidošanu.	Rakstveida individuāls darbs, grupas darbs auditorijā, simulāciju spēles, rakstiskais eksāmens
Izprast un paredzēt citu kultūru uzvedību, rīcību lietišķās situācijās un attīstīt starpkultūru pielāgošanās rīcības un sadarbības stratēģijas, strādājot internacionālā- multikulturālā vidē.	Rakstveida individuāls darbs, grupas darbs auditorijā, simulāciju spēles, rakstiskais eksāmens
Izprast savas kultūras vērtības un to ietekmi uz starpkultūru saskarsmi un lietišķo attiecību veidošanu.	Rakstveida individuāls darbs, grupas darbs auditorijā, simulāciju spēles
Prasmes profesionāli vadīt pārdošanas sarunas un argumentēti strādāt ar klienta iebildumiem.	Rakstveida individuāls darbs, grupas darbs auditorijā, simulāciju spēles, rakstiskais eksāmens

Prasme atrast pieņemamu problēmu risinājumu visiem sarunu partneriem.

Grupas darba prezentācija, grupas darbs auditorijā, simulāciju spēles, rakstiskais eksāmens

Studiju rezultātu vērtēšanas kritēriji

Kritērijs	% no kopējā vērtējuma
Rakstiska patstāvīga darba sagatavošana	40
Mutiskas prezentācijas sagatavošana	40
Rakstiskais eksāmens kursa noslēgumā	20
Kopā:	100

Studiju kursa plānojums

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	2.0	14.0	26.0	0.0		*	