








MĀCĪBU KURSI KLĀTIENĒ | 2023. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>IEKŠĒJĀ KULTŪRA. ORGANIZĀCIJAS REPUTĀCIJAS PAMATS</p> <p>2 dienas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>475 EUR + PVN</p>	 <p>Ivars Svilāns</p>	<p>lekšējā kultūra un reputācijas veidošanās. lekšējā kultūra un biznesa loģika. Informācija vs. Ziņa. Izmaiņas mediju laukā lekšējās ietekmes puses. Ietekmes pušu karte. Organizācijas iekšējā vide. Korporatīvās vides aktieri. Toksiskas prakses. lekšējās mērķa auditorijas un kanāli. Komunikācija kā vadības pienākums. "lekšējās propogandas slazdi".</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>PĀRDOŠANA #1 EFEKTĪVA DARĪJUMU VADĪBA</p> <p>2 dienas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>445 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kas ir pārdošana Pārdošanas Esence un Būtība Pārdošanas cikls - atvērt, izziņāt, prezentēt, noslēgt Mājas darbu (Brīvais produkts) prezentācija, ar video Posms prezentēt - Priekšrocību pasniegšana Klientam Posms noslēgt - panākt Vienošanos vai atklāt lebildumu Apkopojums - Talākās Izaugsmes Soļi un Plāns</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>PĀRDOŠANA #2 TEHNIKAS MEISTARIEM</p> <p>2 dienas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>490 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Ievads/Atkārtojums: Pirmajā seminārā līmenī apgūtais. Posms izziņāt - Klienta Vajadzību aktualizēšana. SPIN formula un tās izmantojums Profesionālais Mājas darbs (ar video). SPIN + Īlī + P, ar Noslēgšanu, līdz 3 min. Posms prezentēt - kompānijas argumentu veidošana. Kā Tirgvedības mikslis/7P veido Zirneklī? Posms prezentēt - Priekšrocībās balstīti argumenti. Produkta un Kompānijas priekšrocības Posms izziņāt</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>LĪDERĪBA KRĪŽU LAIKĀ</p> <p>2 dienas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>445 EUR + PVN</p>	 <p>Daniels Pavļuts</p>	<p>VUCA jeb krīžu pasaule Ko dara vadītājs un ko dara līderis? Dažādi līderības stili un metodes Adaptīvās līderības būtība Adaptīvi vs. tehniski izaicinājumi Produktīvas spriedzes uzturēšana Komandas uzmanības fokusēšana Adaptīvā darba deleģēšana Stratēģiskā "laukuma redzēšana" Empātiska komunikācija Šķēršļi un Pretestības. Paredzēt un Pārvirzīt.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>08.11. un 22.11.</p>
<p>DARĪJUMU SARUNAS: STRATĒGIJAS UN TAKTIKAS</p> <p>2 dienas 12 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 15:00</p> <p>445 EUR + PVN</p>	 <p>Mārtiņš Vecvanags</p>	<p>Pārrunu teātris - spēlētāji, lomas, noteikumi. "Godīga" cena vs. "par kuru var vienoties" Pārrunu gatavošana un mērķi. Jautājumu saraksts, skatuves iekārtošana Iniciatīvas iegūšana un noturēšana. Pārrunu aikido Potenciālā darījumu zona. Cik un ko var potenciāli iegūt? Pārliecība un tās ietekme uz iznākumu. Tehnikas pārdevējiem un iepircējiem Pārrunu kultūru atšķirības.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>





MĀCĪBU KURSI KLĀTIENĒ | 2023. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>BIZNESA PĀRRUNAS PROFESIONĀLIEM</p> <p>2 dienas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:00</p> <p>445 EUR + PVN</p>	 <p>Daniels Pavļuts</p>	<p>Pārrunu stratēģijas un tipi Pozicionālā kaulēšanās vai win-win? Galvenie pārrunu elementi Gatavošanās pārrunām Abpusēju ieguvumu metode Efektīvs pārrunu iznākums Proaktīva pārrunu vadība Pārrunu vadības taktiskie paņēmieni Komunikācijas prasmes un taktiskā empātija Pārrunu partneru rīcības ietekmēšanas rīki Emociju vadība Konflikta risināšana Manipulācijas taktikas un to neitralizēšana Grūtību pārvarēšana pārrunu gaitā </p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>24.10., 31.10.</p>
<p>EFEKTĪVA PREZENTĀCIJA</p> <p>2 dienas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 17:30</p> <p>450 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Idejas pasniegšana. Presentācijas mērķis Satura organizācija. Ko "pērk" klausītājs? Komunikācija un komunikāciju fons. Presentācijas mērķis Vēstījuma formulēšana. Kāds vēstījums panāks vēlamo reakciju? Domas grafiskā organizācija Presentāciju piemēri. Noformējuma principu piemēri. Ziņas strukturēšanas piemēri Vizuālās noformēšanas principi. Informācijas piesātinājums. Burtu veidi, foni, animācijas, attēli vizualizēšanā Animācijas u.c. noformēšanas rīki. Vizuālā programmēšana Uzstāšanās tehnikas. Balss tehnika. Ķermeņa valoda. Auditorijas iesaistīšana u.c. Stresa vadība uzstāšanās laikā. Auditorijas iesaistīšana u.c. Presentēšanas tehnikas izmantošana. Projektori, planšetes, tālvadība, vizuālā kontrole u.c. Darbs ar ekrānu Presentētājs, Telpa, Auditorija, Izvietojums u.c. Informācijas sniegšana un sadalīšana. Mērķi, Principi, Paņēmieni. Slaidi, Izdrukas, Kartiņas, Palīgmateriāli u.c. Kurša apkopojums. Nākamie soļi presentēšanas iemaņu attīstībā</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>22.09., 28.09.</p>





MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2023. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #1. CILVĒKU VADĪŠANA</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:30 445 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Vadīšanas biežākie izaicinājumi Vadītāja lomas un pienākumi Sarunas ar Darbinieku un/vai Klientu vadība Vadītāja laika izlietojums, tā vadība Attīstības virzišana Pretestība pārmaiņām Darbinieku attieksmju korigēšana Deleģēšana ikdienā Praktiskā darbu plānošana Motivēšana Vadītāja un Līdera lomas</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>17.10., 24.10., 31.10., 14.11.</p>
<p>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #2. VIZUĀLĀ PLĀNOŠANA, DELEĢĒŠANA, KONTROLE</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:30 445 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Ievads - Cilvēka domāšanas mehānismi. Vadības rīks A: Attēls-Vārdi-Teksts Attīstības Mērķi. Vadības rīks B: BHAG mērķi Attīstības plānošana. Vadības rīks C: Plānu vizualizēšana Attīstības projektu plānošana. Vadības rīks D: Projektu stadijas, to secība Projektu darbu lauks. Vadības rīks E: Konteksta karte Kvantificēti mērķi. Vadības rīks F: Mērķu SMART mērīšana Mērķu hierarhija.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>10., 17., 24., 31. janvāris, 2024. gads</p>
<p>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #3. KOMANDU VADĪŠANA</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 13:00 395 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kāpēc komandas bieži nefunkcionē? Aktualitātes un pasūtījums trenerim Kā ir attīstījusies vadītāja loma? Atbildību ģenēze, 21. gs. atbildības Kā veidojas efektīvaskomandas? Rīks A: Belbin lomas un komanda Cik mūsu komandā ir atbildības un iniciatīvas? Rīks B: Mēs/Viņi komandas ikdienā Kā pasauli redz darbinieki? Rīks C: 4 kļūdas un Neveiksmju uztvere Vai mūsu komunikācija ir pietiekama?</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>EFEKTĪVS VADĪTĀJS #4. STRATĒGISKĀ VADĪŠANA</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:30 495 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kādi ir vadīšanas līmeņi? Svarīgākie vadīšanas jautājumi Kādi ir mūsu stratēģiskās vadīšanas izaicinājumi? Semināra jautājumu KONTRAKTS Kā attīstās un mainās darbības vide? PEST+KK vides analīze Kādi prognozējamie un neprognozējamie riski? VUCA vide un tās izpausmes Kā atšķirīgi mērķi maina rīcības Plānus? Resursi, Projekti, Kompetences Kāds mērķis būtu attīstību sekmējošs? Efektīva mērķa seši kritēriji Kā mērķus komunicēt komandai? Dekarta kvadrāts Kādus attīstības pūliņus vadītājam iepļānot?</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>28.11., 05.12., 12.12., 19.12.</p>




MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2023. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>POWER EXCEL LIETPRATĒJIEM</p> <p>2 sesijas 8 akadēmiskās stundas Plkst. 14:00 - 17:15 245 EUR + PVN</p>	 <p>Eļčins Džafarovs</p>	<p>Datu iegūšanas automatizācija. Datu transformācija. Datu tabulu ātra apvienošana. Neērtu datu tabulu pārveidošana. <i>Power Query</i> ar m valodas sintaksi Ievads <i>Power BI. Data models</i> un <i>relationships</i>. <i>Calculated columns</i>. Mērijumi (<i>Measures</i>). <i>DAX</i> iteratīvas agregācijas. <i>DAX</i> tabulas funkcijas <i>DAX</i> padziļinātie modeļi. Datumu inteliģence. <i>Quick Measures</i> Dashboard sagatavošana. Datu ērta un vizuāla filtrēšana. Vizualizāciju veidošanas principi <i>Power BI</i>. <i>Power BI</i> atskaites publicēšana web.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>PSIHOEMOCIONĀLĀ LABKLĀJĪBA DARBA VIDĒ</p> <p>2 sesijas 4 stundas Plkst. 11:00 - 13:00 150 EUR + PVN</p>	 <p>Reinis Lazda</p>	<p>Kas ir stress un kas ir MANS stress? Kā to saprast, identificēt un regulēt? Sabalansētas ikdienas veidošana, stresa higiēna Paaugstināta psihiskā jutīguma un hroniska stresa radītie traucējumi Stresa, trauksmes reakciju mazināšanas tehnikas Kā darbojas psihoaktīvo vielu farmakoloģija? Efektīvās psihoterapijas pieejas. Treniņi, kurus var lietot patstāvīgi.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>VEIKSMĪGA VADĪTĀJA ABC</p> <p>3 sesijas 9 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 11:30 195 EUR + PVN</p>	 <p>Elita Kazaine</p>	<p>Vadītāja pozīcija. Kas ir un kas nav vadītāja uzdevumi? Vadītāja loma. Kas ir ekspektācijas? Kā motivācija veicina lojalitāti? Vadītāja izaicinājums. Pareizais cilvēks īstajā vietā. Sadarbības lomu modeļi. Komunikācijas process Komandas darbs un spēles noteikumi. Draudzīgs bars vai efektīva komanda? Komandas attīstības stadijas Vadības modeļi. Vadības stili. Kurš stils kam, kad, kāpēc? Varas pozīcijas. Vadība kā ietekmēšana.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>MŪSDIENU RAKSTISKĀ KOMUNIKĀCIJA</p> <p>2 sesijas 8 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 12:30 165 EUR + PVN</p>	 <p>Baiba Apkalna</p>	<p>Komunikācijas process, lingvistiskā intelekta loma Kāpēc un kad komunicēt rakstiski? Priekšrocības/ Trūkumi Rakstiskās komunikācijas formas un vide Ziņas struktūra, vadlīnijas Lietišķās komunikācijas pamatelementi 4P: precīzi, pilnīgi, pieklājīgi, pareizi Kas ir "labs stils"? Emoji lietošanas priekšrocības un trūkumi Emoji enciklopēdija</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>

MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2023. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>KLIENTU APKALPOŠANAS IZAICINĀJUMI</p> <p>2 sesijas 6 akadēmiskās stundas Plkst. 14:00 - 16:30 195 EUR + PVN</p>	 <p>Baiba Apkalna</p>	<p>levads - Kas ir Klients? Ko Klients zina? Ko Klients nezina? Klientu Apkalpošana vs. Klientu Pieredze. Kas ir laba Klientu Apkalpošana? Kāpēc Klienta pieredzei ir nozīme? Klienta Vara. Vai Klientam ir Vara? Vai "klientam vienmēr taisnība"? Klienta izpēte un izpratne. Kā uzņemties iniciatīvu atrisināt Klienta situāciju? Ko Klients vēlas? Klientu apkalpošanas barjeras. Kāds ir Klients? Kāds esmu Es?</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>26.09. un 28.09.</p>
<p>VĒSTĪJUMA VIZUALIZĒŠANA</p> <p>2 sesijas 8 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:30 195 EUR + PVN</p>	 <p>Dace Andersone</p>	<p>Vizualizēšana un tās lietojums profesionālajā vidē Vēstījums Visuālie rīki un tehnikas Visuāla prezentācija Vēstījuma mērķi Ko var un ko nevar vizualizēt? Kā atrast vēstījuma vizuālo esenci? Kā komunikāciju paātrināt ar vizuālajiem kodiem? Kā izmantot birojā esošos vizuālos rīkus? Kā radīt vēstījuma piktogrammas?</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>PROJEKTU VADĪBAS ABC</p> <p>3 sesijas 12 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:00 295 EUR + PVN</p>	 <p>Karlina Anna Rozenfelde</p>	<p>levads projektu vadībā. Projektu vide un kultūra organizācijā. Ieguvumi no projekta vadīšanas. Īdenskrituma, Agile un hibrīdpieejas Projekta mērķis. Projekta mērķa definēšana Projekta apjoms un struktūrplāns. Projekta apjoma noteikšana. WBS (struktūrplāna) izveide Projekta dzīves cikls Projekta posmi un robežstabi (milestones) Projekta plāns. Plāna izveide un izmaiņu ieviešana Risku identificēšana, analīze un mazināšana. Risku izvērtēšana un vadība Projekta lomas un ieinteresētās puses. Projekta lomas vs. Organizācijas amatī. Projekta ieinteresēto pušu vadība Projekta slēgšana un izmaiņu vadība. Projekta izmaiņu vadība. Noslēgums, izvērtēšana, know-how glabāšana. Kursa noslēgums un apliecību izsniegšana</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>NEIROLĪDERĪBA UN EMOCIONĀLĀ INTELIĒNCE</p> <p>1 sesija 3 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 11:30 145 EUR + PVN</p>	 <p>Elita Kazaine</p>	<p>Indivīda 3 uztveres kanāli Neirolīderības 4 principi. Attieksmes un iesaiste Pašattīstības 5 pakāpes Emocionālās inteliģences 6 kompetences. Obligātais minimums Neirolīderības 7 nosacījumi Stop Emotion 8 soļu metode visiem dzīves gadījumiem</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>

MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2023. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>PERSONĪGĀ EFEKTIVITĀTE</p> <p>3 sesijas 12 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:30 295 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Dalībnieku aktualitātes/jautājumi, Svarīgā un Steidzamā matrica, Sijāšana, Virsstundas, 5 gadu tests u.c., Vadītāju 20/80 princips Produktivitāte nepārpūloties, Getting Things Done u.c. principi, Ārējie vides traucēkļi, to kontrole, leteikmes loki, Triāža, Nedarīšanas liste, Lēmumu nepieņemšana Dziļlais darbs, Laika bloki u.c., E-pasts, Trello, Miro u.c., Iekšējā līdzsvara dimensijas, Personīgās efektivitātes plāns</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>TOKSISKA DARBA VIDE</p> <p>1 sesija 2 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 11:00 80 EUR + PVN</p>	 <p>Baiba Apkalna</p>	<p>Toksiska darba vide - no kurienes tā rodas? Kā identificēt toksisku darba vidi? Toksiskas vides pazīmes Veselīga darba vide Korporatīvā kultūra un negativisms Toksiskas vides sekas. Emocionāli. Profesionāli Darbinieku lomas Kā saglabāt motivāciju toksiskā darba vidē? Kā pasaudzēt sevi? Galvenie soļi darba vides uzlabošanai</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>MĒRĶU IZVĒLE: KPI UN O+KR</p> <p>2 sesijas 8 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 13:00 245 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kāpēc pie mērķu izvēles ir vērts atgriezties? Nelielu mērķu izmaiņu būtiskās sekas Kā "nemērāmās jomās" rast mērāmus mērķus? SMART pielietojums Kādi mēdz būt mērķi? Aktivitātes / Rezultāti / Attīstība Labu mērķu sliktas sekas. Mērķu līdzsvarošana Kādi ir labi Attīstības mērķi? BHAG, piemēri dažādās organizācijās Kā panākt būtisku izaugsmi organizācijā? O+KR mērķi, to ieviešanas atšķirības Kāda mērķu sistēma būtu atbilstošāka?</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>STRATĒGISKĀ PLĀNOŠANA</p> <p>1 sesija 4 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 13:00 180 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Stratēģija: kas tas ir? Kā stratēģijām būt sekmīgām? Panākumu priekšnoteikumi Ko nedrīkst pieļaut, ko nedrīkst palaist garām? Izstrādes procesa plānošanas principi Kā organizēt, kā realizēt Stratēģijas izstrādi? Produktīva procesa skice Kādi rīki risina kādas vajadzības? Procesu elementi un to nepieciešamība</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>

MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2023. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>DIGITĀLĀ KOMUNIKĀCIJA</p> <p>4 sesijas 16 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:30</p> <p>495 EUR + PVN</p>	 <p>Jānis Polis</p>	<p>Ievads. Kāpēc mums vajag digitālo komunikāciju? Dalībnieku jautājumi, "pasūtījums" kursam Digitālā komunikācija 2022. gadā. Dažādi virzieni un to priekšrocības Jaunās platformas un to darbības principi. Kā izvēlēties organizācijai piemērotāko Digitālā komunikācija praksē. Mērījumi, Mērķi, Palīgi Organizāciju tipiski izaicinājumi. Resursi, iemaņas, prioritātes Situācijas analizē balstīta stratēģija. Aktīvā klausīšanās auditos Satura veidošana. Tēmu definēšana un Legāli avoti Satura nogādāšana.</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>
<p>PROCESU OPTIMIZĒŠANA UZŅĒMUMĀ</p> <p>3 sesijas 12 akadēmiskās stundas Plkst. 09:00 - 12:30</p> <p>295 EUR + PVN</p>	 <p>Karlina Anna Rozenfelde</p>	<p>Lean vadības sistēmas rašanās. Ko varam mācīties no optimizācijas celmlaužiem? Pareizas procesu optimizācijas pamatprincipi. Kas to padara kolektīvam aizraujošu? Lean sistēmas uzbūves modelis. Kas ir izšķirošais faktors veiksmīgai pielietošanai? Vērtību plūsmas kartēšana. Kad, ko un kā mērīt? Mājasdarba apskate. Kādas optimizācijas iespējas esam saskatījuši? Zudumu padziļināta saskatīšana uzņēmuma procesos. Vai nepalaižam garām ātro "naudiņu"? Zudumu novēršanas metodoloģijas. Vai novērsim cēloni vai tikai sekas? Zuduma novēršanas sistēma uzņēmumā. Vai mani kolēģi prātīs to darīt pareizi? Vizuālā menedžmenta vērtība organizācijā. Cik resursu zaudējam, neievērojot pamatsoli? Standartizācija. Vai tiešām tikai lielajām korporācijām? KPI, Gemba Walk u.c. uzskaites rīki. Kur un kā pazūd visvairāk resursu? Darbaspēka iesaiste procesu optimizācijā. Kā nepieļaut smagas kļūdas Lean ieviešanā?</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Turpinās pieteikšanās</p>

MĀCĪBU KURSI TIEŠSAISTĒ | 2023. GADA KALENDĀRS

SEMINĀRS	TRENERIS	SATURS	DATUMS
<p>E-MATERIĀLU IZSTRĀDE</p> <p>10 sesija 40 akadēmiskās stundas Plkst. 13:30 - 17:30</p> <p>1995 EUR + PVN</p>	 <p>Kārlis Apkalns</p>	<p>Kā 21.gs. attīstās pasniegšanas vide? Dalībnieku aktualitātes/jautājumi Kā attīstības tendences ietekmē mani? Mācību centra stratēģijas varianti Ko var/nevar darīt klātienē un attālināti? Formāti, to iespējas un ierobežojumi Kā mērķa auditorija ietekmē mācību dizainu? Svarīgas mērķa auditorijas iezīmes Kā formulēt mācību mērķus? Blūma taksonomija un tās pielietojums Kā uzskatāmi saplānot apjomīgu mācību saturu? Konteksta vs. Domu karte Kādi ir informācijas pasniegšanas veidi. Mājas lapa, dokumenti, u.c. formāti Kādas ir video materiālu iespējas? 10+ video materiālu formāti Kādus elementus varam izmantot nodarbībā? Nodarbības elementu virknēšana Kā veidot piesātinātu, bet ne pārsātinātu slodzi? Plānošanas principi un prakse Kādus elementus var un vajag ielānot kursā? Svarīgas kursa sastāvdaļas Kā ieraudzīt "visu kursu vienā bildē"? Student Journey veidošana Kā veidot materiālu vizuālo konceptu? Dizaina principi nedizaineriem Kā ekspertu sagatavot darbam video kamerā? Scenāriju metode un Uzsvāru metode Kā līdzsvarot iesaistīšanu un motivāciju? Dažādas iesaistes līmeņa rīki Kā digitālie rīki atvieglo e-materiālu veidošanu? Aktuālāko rīku apskats Kā veidot efektīvu snieguma novērtējumu? Formatīvais un Summatīvais vērtējums Kā novērtēt kursu efektivitāti? Kirpatrika kursu efektivitātes modelis Kā vadīt e-materiālu veidošanas projektus? Projektu vadības četri posmi Kāds ir e-materiālu atjaunošanas cikls? Svarīgākie soļi un principi</p> <p>Uzzināt vairāk</p>	<p>Trešdienās, no 11. oktobra līdz 13. decembrim (10 sesijas)</p>