
KURSA APRAKSTS

1. Studiju kursa līmenis:

Pirmā līmeņa profesionālās augstākās izglītības obligātais nozares mācību kurss

2. Kursa nosaukums:

Mārketinga I

3. Kredītpunkti:

2

4. Kursa autors:

Mg.oec. Aigars Plotkāns

5. Kursa mērķis:

Iepazīstināt studentus ar mārketinga pamatjēdzieniem un mārketinga lomu komercdarbības organizēšanā, sniegt zināšanas par mārketinga ārējās un iekšējās vides analīzes principiem, izskaidrot mārketinga vadības un lēmumu atbalsta sistēmas funkcionēšanu, sniegt izpratni par tirgus segmentācijas, mērķtirgus noteikšanas, konkurences un pozicionēšanas metodēm, sniegt zināšanas pieprasījuma un piedāvājuma izvērtēšanai, nodrošināt uzņēmuma spēka novērtēšanas paņēmieni apguvi.

6. Kursa saturs:

1. Mārketinga un tā loma komercdarbības organizēšanā.
2. Mārketinga iekšējā un ārējā vide.
3. Mārketinga vadības organizācija uzņēmumā.
4. Mārketinga lēmumu atbalsta sistēma.
5. Tirgus segmentācija un mērķtirgus noteikšana.
6. Konkurence un produktu pozicionēšana.
7. Pieprasījumu un piedāvājumu ietekmējošie faktori.
8. Uzņēmuma spēka novērtējums.

7. Prasības kredītpunktu iegūšanai:

klātienē nodarbību apmeklējums;
ieskaite – mācību kursa noslēgumā (rakstiskā formā).

8. Literatūra:

1. Apkalpošanas servisa priekšrocības. <http://www.sbaer.uca.edu>
2. Armsa, Brigita, Vietējais mārketinga / Brigita Armsa ; no vācu valodas tulkojusi Dina Gipsle. Rīga : Zvaigzne ABC, 2007.- 144 lpp.
3. Baines, Paul, Marketing / Paul Baines, Chris Fill and Kelly Page. Oxford: Oxford University Press, c2008., -859 p.
4. Balode I. Klientu apkalpošanas likumi. // Neatkarīgā. Nr. 115 (4196), 19.05.2005., 7 lpp.
5. Blaits Dž. Mārketinga. Rokasgrāmata.- Rīga, Zvaigzne ABC, 2004.-284 lpp.
6. Brassington Fr., Pettitt St. Principles of marketing.3th ed.- Prentice Hall, 2003-1136 p.
7. Brassington, Frances. Principles of marketing / Frances Brassington, Stephen Pettitt. 4th ed. [Harlow] : Financial Times Prentice Hall, 2006. XXXI, -1264 lpp.

8. Briģe A. Lietišķais mārketings. Rīga, Zvaigzne ABC. Bez gada- 108 lpp.
9. Denisons, D., Tobi, L. Ievads reklāmā. Rīga : Kamene, 2000.
10. Dowling Grahame. The Art & Science of Marketing. Marketing for marketing managers..Oxford University Press, 2004,-441p.
11. Ennew Christine T., Waite Nigel. Financial Services marketing. An International Guide to Principles and Practice.- Great Britain: Elsevier Ltd., 2007.-400p.
12. Fisks, Pīters. Klientu apkalpošanas ģēnijs : kļūt par biznesu, kas orientēts uz klientiem / Pīters Fisks; tulkojums no angļu valodas, [Rita Baroniņa-Maurāna]. Rīga : Lietišķās informācijas dienests, 2010.- 350 lpp
13. Fisks, Pīters. Mārketinga ģēnijs / Pīters Fisks ; no angļu valodas tulkojusi Agnese Krivade. [Rīga]: Jāņa Rozes apgāds, 2009.- 390 lpp.
14. Fokss, Džefrijs Dž., Kā kļūt par mārketinga superzvaigzni : likumi, kas jāievēro, lai dzinkstētu kases aparāts / Džefrijs Dž. Fokss ; [no angļu valodas tulkojusi Vija Stabulniece]. Rīga : Zvaigzne ABC, c2007. 191 lpp.
15. Fred Crawford and Ryan Mathews. The Myth of Excellence: Why Great Companies Never Try to Be the Best at Everytih.- New Your:Crown Business, 2001.
16. Hansell S.S. The Monster That's Feasting on Newspapers" New Your Times, March 24, 2002, sec.3, 1p.
17. Hārts, Džerijs. Panākumu plāns e-mārketings : kā uzvarēt interneta mārketinga spēlē / Džerijs Hārts un Bete Dausta ; [no angļu valodas tulkojusi Aija Dimanta]. Rīga : Lietišķās informācijas dienests, c2007. -314 lpp.
18. Jēgere, Sarmīte, Finanšu pakalpojumu mārketings / Sarmīte Jēgere ; Latvijas Komerčbanku asociācija. Konsultāciju un mācību centrs. Rīga : Latvijas Komerčbanku asociācijas Konsultāciju un mācību centrs, 2007. -274 lpp.
19. Kaparkalēja D. Mārketinga pamati. - Rīga: „J.L.V.”, 2002.
20. Konkurences veidi. <http://www.jak.lv>
21. Kotler F. Principles of Marketing. – London: Prentice Hall, 2005.
22. Kotler P. Ten Deadly Marketing Sins.- Wiley:2004, - 149lpp.
23. Kotler Ph., Armstrong G. Principles of Marketing. New Jersey, Pearson Education, 2004-648 p.
24. Kotlers F. Mārketinga pamati. – Rīga, Jumava, 2006-647lpp.
25. Kotlers F. Mārketings no A līdz Z.- Rīga, Jumava, 2007.- 205lpp.
26. Kotlers Filips. Desmit mārketinga grēki; no angļu val. tulk. Teika Lapsa ; atb. red Inga Zariņa ; māksl. Evija Stukle. - Rīga : Jumava, 2006.
27. Kotlers, Filips. Kotlers par mārketingu: kā radīt, iekarot tirgu un dominēt tajā / Filips Kotlers ; [no angļu valodas tulkojusi Rita Baroniņa]. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007. 269 lpp.;
28. Makejs, Hārvijs B., Izdzīvot starp haizivīm. Kā apsteigt konkurentus pārdošanā, vadībā, motivācijā un darījumu slēgšanā.- Zoldnera izdevniecība, 2011-219lpp.
29. Marketing management / Philip Kotler ... [et al.]. European ed. Harlow: Financial Times Prentice Hall, 2009. xxxviii, 889 p.
30. Mārketinga pamati. Rīga, SIA” J.L.V.”, 2002.-307lpp.
31. Niedrītis J. Ē. Mārketings. Trešais pārstrādātais izdevums. Rīga, Turība, 2005.- 407lpp
32. Niedrītis.J.Ē. Mārketinga zināšanu loma darba ražīguma paaugstināšanā.http://www.lu.lv/materiali/apgads/raksti/737_253-440.pdf
LATVIJAS UNIVERSITĀTES RAKSTI. 2008. 737. sēj. EKONOMIKA, 253.– 263. lpp.
33. Patens, Deivs. Kā veidot mārketingu : praktisks reklāmas, sabiedrisko attiecību, tiešā un tiešsaistes mārketinga ceļvedis / Deivs Patens ; [no angļu valodas tulkojusi Digna Raciborska]. Rīga : Lietišķās informācijas dienests, 2009. - 262 lpp.

34. Philip Kotler Marketing Management.- Prentice Hall Financial Times, 11-th ed.,2003.-706p.
35. Philip Kotler, V. Wong, J. Saunders, G. Armstrong. Principles of Marketing. Fourth European Edition.- Pearson Educational Limited, 2005- 954 p.
36. Praude V. Beļčikovs. Mārketings. Rīga, Vaidelote, - 2004.- 559 lpp.
37. Praude V. Mārketings. Teorija un prakse. 1.grāmata.- Rīga, Burtene, b.g.- 521 lpp.
38. Praude V. Mārketings. Teorija un prakse. 2.grāmata.- Rīga, Burtene, b.g.- 348 lpp
39. Praude, V., Šalkovska, J. *Mārketinga komunikācijas1* . Rīga: Vaidelote, 2005.- 485.lpp.
40. Praude, V., Šalkovska, J. *Mārketinga komunikācijas2* . Rīga: Vaidelote, 2005.- 454.lpp.
41. Produkta tirgus matrica. <http://rokasgramata.lv/vadiba/produkta-tirgus-matrica-2/>
42. Reklāmas likums.- skatīts www.likumi.lv
43. Roldugins V. Starptautiskā biznesa skaidrojošā vārdnīca.- Rīga, Jumava,b.g.- 168.lpp
44. SVID analīze. <http://www.marketopedia.ru>
45. SVID analīzes kritēriji. <http://innovation.lv>
46. Timm Paul R., Jones Christopher G. Tehnology and Customer Service: Profitable Relationship Building.-New Jersey: Pearson Education, 2005.-200.p
47. Tirgzinības pamati. – Rīga: „Jumava”, 2002 – 307. lpp.
48. Tirgzinības pamati.R., Jumava, 2007- 311 lpp.
49. Untāls, Edgars. Pārdošanas burvis. Par pārdošanu, kas nav pārdošana.- Rīga: Zvaigzne ABC,-b.g.- 302 lpp.
50. Valters Freijers. Tūrisma mārketings. Biznesa Augstskola Turība,2011. – 621 lpp.
51. Vestvuds, Džons, Kā rakstīt mārketinga plānu / Džons Vestvuds ; [no angļu valodas tulkojusi Antra Legzdiņa]. Rīga : Zvaigzne ABC, c2008. -127 lpp.
52. контроль.- Санкт-Петербург: Питер,1998.-887 стр.
53. Кулешова А.Б. Конкуренция в вопросах и ответах. – Москва: „Проспект”, 2004.
54. Фиск, П. *Маркетинг гений*. (Пер. с англ.) BestBusinessBooks, 2007.
55. http://www.jal.lv/Documents/bp/ka_veidot_biznesa_planus.pdf
56. <http://www.lid.lv/images/PDF/kotlersparmarketingu.pdf>
57. <http://www.google.lv/imgres?q=maslova+vajadz%C4%ABbu+piram%C4%ABda&hl=lv&sa=X&biw=1152&bih=769&tbm=isch&prmd=imvns&tbnid=7Hlw1s0uq dX5VM:&imgrefurl=http://buduars.lv/slazds-nr-1-vajadzibas-pret-velmem/&docid=yUOsxvZjfkbsom&imgurl=http://buduars.lv/wp-content/uploads/2012/03/Maslova-piramda.png&w=626&h=468&ei=EfPWT92cEYj14QSWm-CxAw&zoom=1>
58. www.lbwa.lv/marketinga_pamati.doc
59. http://reklamaskatalogs.lv/?id=marketings&template=viewarticle&article=marketings_ir_+javada_profesionaliem
60. http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa_abc/tirgus_zinibas/
61. http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa_abc/tirgus_zinibas/
62. <http://termini.lza.lv/term.php?term=marketing%20mix&list=marketing%20mix&lang=NE>
http://www.elitarium.ru/2009/01/23/osobennosti_marketinga_uslugi.htm
63. <http://rokasgramata.lv/vadiba/pieci-konkurences-speki/>
64. <http://www.e-formas.lv/aptauju-akademija/aptaujas-jautajumi-to-veidi>
65. http://www.petnieciba.lv/index.php?option=com_content&view=article&id=55&Itemid=69&limitstart=2