



BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽA

UZŅĒMĒJDARBĪBAS PRAKSE

Apstiprināts BVK Studiju padomes sēdē 19.08.2024.
Protokols Nr. VAD 4-03/19.08.2024.

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību
„Biznesa vadības koledža”

Īsā cikla profesionālās augstākās izglītības studiju programma

“Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība”

UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀKŠANAS /ATTĪSTĪBAS PRAKSE

Rīga, 2024

SATURS

1. KOPSAVILKUMS	3
2. UZŅĒMĒJDARBĪBAS PRAKSES ORGANIZĒŠANAS UN NORISES NOTEIKUMI	4
1.pielikums. PRAKSES ĪSTENOŠANAS PLĀNS.....	8
2.pielikums. PRAKSES DIENASGRĀMATA.....	18
3.pielikums. PARAKSES ATSKAITES TITULLAPAS PARAUGS.....	19
4.pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 1. POSMAM.....	20
5. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 2. POSMAM.....	21
6. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 3. POSMAM.....	22
7. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 4. POSMAM.....	23
8. pielikums. BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽAS PRAKSES VADĪTĀJA ATASAUKSMES	24

1. KOPSAVILKUMS

1. Prakses nosaukums: UZŅĒMĒJDARBĪBAS (UZSĀKŠANAS/ATTĪSTĪBAS) PRAKSE.

2. Studiju programmas līmenis: Īsā cikla profesionālās augstākās izglītības studiju programmas prakse.

3. Studiju programmas nosaukums: Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība.

4. Prakses apjoms kredītpunktos: 24.

5. Prakses vadītāji: Prakses vadītāji tiek norīkoti ar BVK direktora rīkojumu. Prakses vadītāja vārds un kontaktinformācija tiek izsūtīta no Studiju atbalsta centra. Studenti var konsultēties ar vadītāju un ar Studiju atbalsta centru. Viens un tas pats Prakses vadītājs ir norīkots visiem 4 prakses posmiem.

6. Saziņa ar prakses vadītāju: praktikantam uzsākot praksi, jāsazinās ar prakses vadītāju, rakstot uz e-pastu, norādot savu ideju, mērķus un kādu atbalstu sagaida. Praktikantam ir pienākums patstāvīgi veikt prakses uzdevumus, kas aprakstīti 1.pielikumā PRAKSES ĪSTENOŠANAS PLĀNS konkrētajam posmam.

7. Prakses mērķis ir koledžā gūto teorētisko zināšanu nostiprināšana praksē, tai skaitā:

1. nākamās profesijas kompetenču apgūšanas veicināšana, apgūstot iemaņas vispārīgos uzņēmuma vadības procesos un uzņēmuma un tā sasniegumu izvērtēšanā,
2. motivācija uzsākt privāto biznesu,
3. saskarsmes prasmju un iemaņu pilnveidošana,
4. atbilstības, sagatavotības un piemērotības pārbaude izvēlētajai profesijai,
5. temata izvēle un materiālu apkopošana kvalifikācijas darbam.

8. Prakses uzdevumi:

1. izprast galvenos uzņēmuma funkcionēšanas aspektus;
2. gūt pieredzi preces/pakalpojuma saražošanas/izstrādes un pārdošanas procesus;
3. aprakstīt iegūto pieredzi, izvērtēt sasniegto, izstrādāt un sniegt priekšlikumus uzsāktās uzņēmējdarbības pilnveidei.
4. izvērtēt savu motivāciju komercdarbības veikšanai.

9. Prasības kredītpunktu iegūšanai:

- prakses starpatskaites (rakstiskā formā katram posmam) un prakses atskaitei pievienojamie dokumenti (rakstisku atskaiti studējošais papildina un koriģē no posma uz posmu);
- prakses starpatskaites/atskaites prezentācija un prakses aizstāvēšana (mutiskā formā katram posmam).

2. UZŅĒMĒJDARBĪBAS PRAKSES ORGANIZĒŠANAS UN NORISES NOTEIKUMI

1. Vispārīgi noteikumi:

1.1. Noteikumi veidoti saskaņā ar Biznesa vadības koledžas (turpmāk tekstā – koledža) Prakses Nolikumu.

1.2. Uzņēmējdarbības prakse ir studiju programmas „Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība” obligāta studiju sastāvdaļa.

1.3. Uzņēmējdarbības prakses kopējais ilgums ir 640 + 320 stundas, un tā tiek realizēta; studiju programmas 1., 2., 3., un 4., semestrī, 5. semestrī noslēdzoties ar kvalifikācijas darba uzrakstīšanu. Kvalitatīvākai rezultāta sasniegšanai, prakses īstenošana ir sadalīta piecās daļās- katrā semestrī no 1.-4. 160 stundas 6 kredītpunktu apjomā un 5 semestrī 320 stundu jeb 12 kredītpunktu apjomā. Pēc katras prakses daļas īstenošanas tiek nodota starpatskaite un notiek prakses daļas starpaizstāvēšana. Bez sekmīgas prakses daļas starpaizstāvēšanas nav iespējama tālākā prakses daļas īstenošana. Piektajā semestrī prakses ietvaros tiek izstrādāts kvalifikācijas darbs.

1.4. Prakses norisi nodrošina:

- prakses nolikums;
- prakses organizēšanas un norises noteikumi;
- uzņēmējdarbības prakses īstenošanas plāns;
- prakses uzdevumi;
- prakses dienasgrāmata;
- prakses vadītājs koledžā,
- prakses īstenoāja atbildība un mērķtiecīga darbība.

1.5. Studējošā pienākums ir līdz noteiktajam datumam apstiprināt Studiju programmas koordinātoram, ka viņš ir informēts par sev norīkoto prakses vadītāju.

1.6. Visu prakšu posmi sākas ar Ievadsemināru.

- iemaņas saskatīt procesu loģisko secību un attiecināt to uz procesu norisē iesaistīto uzņēmuma darbinieku pienākumiem;
- priekšstats par rādītājiem, kas raksturo un ļauj vērtēt atsevišķu procesu realizācijā iesaistīto ikdienas darbu;
- priekšstats par uzņēmuma izmaksām, kas saistītas ar atsevišķu procesu realizāciju un izmaksu atkarību no dažādiem nosacījumiem;
- priekšstats par darba samaksu kā vienu no darbinieku motivējošiem faktoriem;
- priekšstats par produktu/pakalpojumu mārketingu un uzņēmuma mārketingu;
- priekšstats par uzņēmuma tirgus pozīciju, konkurentiem;
- priekšstats par uzņēmuma stratēģijas jautājumiem, stratēģijas pilnveidošanas un realizācijas procesu;
- priekšstats par uzņēmuma finansēšanas procesu;
- prasme konstatēt trūkumus dažādu uzņēmuma procesu organizēšanā un norisē;
- prasme sniegt konstruktīvus priekšlikumus konstatēto trūkumu novēršanai.
- prasme novērtēt savas prasmes, resursus, spējas un iespējas;
- prasme analizēt, pētīt un apzināt produkta/pakalpojuma vietu tirgū;
- prasme analizēt produkta/pakalpojuma biznesa iespējas;
- prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi;
- prasme reģistrēt uzņēmējdarbību un izvēlēties atbilstošo nodokļu režīmu.

3. Prakses rezultāti:

3.1. Visas prakses laikā veiktās aktivitātes, iegūtās prasmes un zināšanas ir jāatspoguļo prakses dienasgrāmatā, kas jānoformē pēc Izglītības un zinātnes ministrijas apstiprināta parauga (sk. 2. pielikumu. Prakses dienasgrāmata). Prakses dienasgrāmatā par katru daļu veicami ieraksti 160 stundu apjomā (6 kredītpunkti). Svarīgi, ka kopējais praksē nostrādāto stundu skaits nav mazāks par 640 (16 KP) stundām.

Prakses periods beidzas ar kvalifikācijas darba izstrādi 320 (12 KP) stundu apjomā. Arī par šī posma izveidi jāveic ieraksti prakses dienasgrāmatā.

3.2. Prakses starpatskaites/atskaites titullapu skat. šī nolikuma 3. pielikumā. Prakses atskaites saturs pa posmiem aprakstīts 4.- 7. pielikumos.

3.3. Pēc katras prakses daļas īstenošanas studējošais iesniedz prakses vadītājam starpatskaiti, kas satur informāciju par praksē paveikto. Starpatskaišu saturu skatīt šī nolikuma 5.-8. pielikumos. Prakses vadītājs nosaka, vai studējošā īstenotā prakses daļa ir virzāma uz starpaizstāvēšanu.

3.4. Prakses starpaizstāvēšanā studējošie prezentē prakses daļas rezultātu (mutiskā formā ~ 7 minūtes katram studējošajam, izmantojot izdales un/vai uzskates materiālus).

3.5. Kopējo prakses atskaiti studējošais veido, izmantojot visus starpatskaišu materiālus.

3.6. Prakses noslēgumā studējošais iesniedz koledžā:

3.6.1. Prakses atskaiti un tās pielikumus,

3.6.2. Aiz pielikumiem pievieno Prakses dienasgrāmatu (2. pielikums).

3.6.4. Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja atsauksme (8. pielikums) **NAV** jāpievieno prakses atskaitei. To neatkarīgi aizpilda prakses vadītājs.

3.7. Prakses noslēgumā studējošie prezentē prakses rezultātus (mutiskā formā ~ 7 minūtes katram studējošajam, izmantojot izdales un/vai uzskates materiālus).

4. Vērtēšanas kritēriji:

- 4.1. Studiju laikā apgūto teorētisko zināšanu pielietojums prakses uzdevumu realizācijā.
- 4.2. Individuāla pieeja uzdevumu izpildē un prakses projekta izstrādē.
- 4.3. Iegūto datu apstrādes korektums, secinājumu precizitāte.
- 4.4. Personīgā viedokļa paušana, secinājumu un ieteikumu argumentācija.
- 4.5. Sasniegtais darbības progress mācību gada laikā.
- 4.6. Tiek vērtēta rakstiskā atskaite (saturs 4.-7. pielikums), gan prezentācija, ja izšķiras vērtējums par atzīmi, gala vērtējumu nosaka prakses vadītājs.

1. pielikums. PRAKSES ĪSTENOŠANAS PLĀNS

Paskaidrojums:

Ieraksti tabulā jāuztver kā piemērs. Studentiem ir definēti katra semestra obligātie ieskaites kritēriji. Prakses beigās jābūt saražotiem produkcijas / pakalpojuma prototipiem, jābūt notikušiem vairākiem pārdošanas mēģinājumiem, visām prakses laikā notikušajām aktivitātēm ir jābūt pierādāmām (iespēju robežās fotografētām un citādi dokumentāli fiksētām un aprakstītām. Aktivitātēm jābūt izvērtētām, jābūt izdarītiem secinājumiem par paveikto un par iespējamiem turpinājumiem.

Prakses daļas/ KP		Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1		2	3	4	5
1. prakses daļa 1. semestris 6. KP	1.	Prakses ievadseminārs	Informācija par prakses uzdevumiem un prakses norisi.	Studenti ir sapratuši savus uzdevumus un veicamo darbu laika grafiku.	Prakses kalendārais plāns
	2.	Uzņēmējdarbības idejas izvēle (biznesa uzsācējam). *Ja studentam jau ir savs business, tad esošā biznesa attīstības idejas.	Nepieciešams iepazīties ar informatīvajiem resursiem un izvēlēties 1 vai vairākas biznesa idejas (ne vairāk kā 3) un izvērtēt pēc iepriekš izvirzītiem kritērijiem.	Ir izstrādāti kritēriji biznesa idejas izvērtēšanai. Ir izvērtētas vairākas idejas, ir veikta izvēle par konkrēta produkta / pakalpojuma īstenošanu. Ir veikta sava produkta/ pakalpojuma salīdzināšana ar līdzīgiem vai alternatīvajiem piedāvājumiem.	Biznesa idejas izvēle, pamatojums, salīdzinājums starp vairākām. Plānotā produkta/pakalpojuma salīdzinājums ar tirgū piedāvājumiem.
	3.	Biznesa modeļa kanvas aizpildīšana	Definēt: 1) vērtības piedāvājumu; 2) klientu segmentus; 3) piegādes kanālus; 4) attiecības ar klientiem; 5) nepieciešamos resursus; 6) nepieciešamās aktivitātes; 7) nepieciešamos partnerus; 8) izmaksu struktūru, t.sk., pamata	Ir aizpildīta biznesa modeļa kanva ar pamata finanšu aprēķiniem biznesa uzsākšanai.	1) Izvēlētais biznesa idejas modelis 2) Vienkārši finanšu aprēķini (biznesa uzsākšanas budžets).

Prakses daļas/ KP		Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1		2	3	4	5
			finanšu aprēķins/budžets biznesa uzsākšanai 9) ienākumu avotus.		
	4.	Prakses starpseminārs par idejas izvēles pamatojumu	Prezentēt savas biznesa idejas/projekta izvēles pamatojumu.	Ir noformulēta biznesa ideja, veikts salīdzinājums ar tirgū esošajiem piedāvājumiem, sastādīts klienta/-u portrets, veikts vienkāršots finanšu aprēķins biznesa uzsākšanai.	1) Biznesa ideju izvērtējums un pamatojums. 2) Salīdzinājums ar tirgū piedāvājumiem. 3) Klienta portreta raksturojums 4) Biznesa modelis. 5) Vienkāršotais finanšu aprēķins biznesa uzsākšanai.
	5.	Biznesa idejas pilnveide vai citu alternatīvu ideju izvēle	1) Balstoties uz prakses starpsemināra prakšu vadītāju ieteikumiem, veikt nepieciešamos labojumus un papildinājumus. 2) Apzināt atbilstošas uzņēmējdarbības formas izvēli.	Ir sagatavoti un ieviesti labojumi 1.semestra prakses uzdevumu izpildē.	
	6.	Prakses atskaite un aizstāvēšana	1) Sagatavot un iesniegt prakses atskaiti Moodle mācību vidē. 2) Sagatavot prezentāciju (līdz 7.min.) par prakses ietvaros veiktajiem uzdevumiem.	Saņemts novērtējums un atgriezeniskā saite par biznesa idejas īstenošanu.	Prakses atskaite un prezentācija. Prezentācijā tiek ietverts: 1) Titulslaisds. 2) Biznesa ideju izvērtējums un pamatojums. 3) Salīdzinājums ar tirgū piedāvājumiem. 4) Klienta portreta raksturojums 5) Biznesa modelis. 6) Vienkāršotais finanšu aprēķins

Prakses daļas/ KP	Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1	2	3	4	5
				biznesa uzsākšanai. 7) Rezultāti, secinājumi, priekšlikumi. 8) Turpmākais aktivitāšu plāns.

Prakses daļas/ KP		Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1		2	3	4	5
2. prakses daļa 2. Semestris 6 KP	1.	Produkta vai pakalpojuma dizaina skiču izstrāde.	1) Izstrādāt produkta/ pakalpojuma skici. Izstrādāt pircēja profilu un pieredzes karti.	Ir izstrādātas skices un klienta pieredzes karte.	Produkta skices, foto, ekrānšāvini, grafiks.
	2.	Prototipa / testa partijas saražošana.	1) Saražot prototipu. 2) Fiksēt izdevumus un izmaksas, salīdzināt ar iepriekš plānoto.	Ir saražoti produkta prototipi.	Saražoti produkta prototipi. Liecības (foto, video u.tml.) par produkta prototipa ražošanas gaitu.
	3.	Prototipa testēšana un uzlabojumu apzināšana, ieviešana.	1) Testēt izveidoto produkta prototipu mazā potenciālo klientu izlasē.	Ir veikta potenciālo pircēju aptauja apkopotas atsauksmes par produktu / pakalpojumu. Ir notikusi produkta / pakalpojuma pilnveide.	Pierādījumi prototipa testēšanai. Aptaujas protokoli un liecības. Atgriezeniskās saites apkopojums.
	4.	Produkta atpazīstamības un pārdošanas aktivitāšu plāns.	1) Izstrādāt produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas plānu. 2) Izstrādāt logo, komunikācijas saturu. 3) Izstrādāt produkta sociālo profilu, interneta vietni.	Ir izstrādāts produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas plāns, vizuālā identitāte. Izveidoti sociālie profili, saturs, audio-vizuālie materiāli.	Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāns, foto, video, vizuālā identitāte, sociālo profilu ekrānšāviņi.
	5.	Prakses starpseminārs "Pārdošanas prezentācija darbā ar klientiem".	1) Sagatavot un prezentēt produktu klientiem. 2) Atrast iespējas sadarbībai ar kursa biedru piedāvātajiem produktiem.	Veikta pārdošanas prezentācija. Apkopoti ieteikumi pārdošanas veicināšanai. Fiksētas sadarbības iespējas ar kursa biedru produktiem.	Pārdošanas prezentācija (biznesa PITCH) līdz 5.min.. Sadarbības idejas.

Prakses daļas/ KP		Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1		2	3	4	5
	6.	Saimnieciskās darbības reģistrācija. (ja nepieciešams).	1) Sagatavot un iesniegt dokumentus UR vai VID. 2) Fiksēt izdevumus un izmaksas.	Reģistrēts komersants vai saimnieciskā darbība.	Saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums
	7.	Pārdošanas mēģinājumi.	1) Veikt pārdošanas mēģinājumus.	Students ir fiksējis un spēj pierādīt pārdošanas mēģinājumus.	Ienākumu izdevumu pārskats. Noslēgtie līgumi.
	8.	Prakses atskaite un aizstāvēšana.	1) Sagatavot un iesniegt prakses atskaite Moodle mācību vidē. 2) Sagatavot prezentāciju (līdz 7.min.) par prakses ietvaros veiktajiem uzdevumiem.	Saņemts novērtējums un atgriezeniskā saite par biznesa idejas īstenošanu.	Prezentācijā tiek ietverts: 1) Titulslaidis. 2) Biznesa ideja. 3) Prototipa izveide vai esošā produkta/pakalpojuma pilnveides testēšanas rezultāti. 4) Padziļināti finanšu aprēķini (pašizmaksa un naudas plūsma) 5) Rezultāti, secinājumi, priekšlikumi un <u>turpmāko aktivitāšu plāns</u> .

Prakses daļas/ KP		Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1		2	3	4	5
Prakses daļa 3. semestris, 6KP	1.	Biznesa attīstības plānošana un īstenošana.	Izstrādāt un īstenot biznesa attīstībai plānoto aktivitāšu un ar to saistīto investīciju plānu: 1) pārdošanas veicināšana; 2) produkta/-u uzlabošana; 3) resursu pārvaldība; 4) procesu pārvaldība.	Izstrādāts un īstenots biznesa attīstības aktivitāšu plāns apgrozījuma pieaugumam: - Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; - Īstenotas mārketinga aktivitātes; - Izstrādāts aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; - Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.	Biznesa attīstības aktivitāšu plāns un tam nepieciešamās investīcijas. Noslēgtie līgumi (ar klientiem, sadarbības partneriem u.tml.) Finanšu rezultātu pārskats par pusgadu. Darbības apliecinājumi: fotogrāfijas, video, saites, atsauces – viss, kas dokumentē rezultātu. Secinājumi aktivitāšu īstenošanā. Priekšlikumi aktivitāšu pilnveidei.
	2.	Starpseminārs. Biznesa attīstības aktivitātes un biznesa rezultātu analīze.	Sagatavot prezentāciju par veiktajām biznesa attīstības aktivitātēm un to analīzi uzlabojamu ieviešanai.	Veikta biznesa attīstības aktivitāšu analīze apgrozījuma pieaugumam: - Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; - Īstenotas mārketinga aktivitātes pārdošanas veicināšanai; - Izstrādāts aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; - Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.	Prezentācija, kas ietver: - Titulslaidis - Biznesa ideja - Īstenotās biznesa attīstības un pilnveides analīze peļņas palielināšanai: - pārdošanas veicināšana un atpazīstamības veicināšana; - produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte; - sortimenta palielināšana;

					• izmaksu un darbības procesu optimizācija; • finanšu resursu piesaiste; • personāla plānošana 4. Secinājumi, priekšlikumi un <u>turpmāko aktivitāšu plāns</u>.
3.	Biznesa attīstības aktivitāšu pilnveide.	Balstoties uz prakses starpsemināra prakšu vadītāju ieteikumiem, veikt nepieciešamos labojumus un papildinājumus.	Ir sagatavoti un ieviesti uzlabojumi 3.semestra prakses uzdevumu izpildē.		
4.	Prakses atskaite un aizstāvēšana.	1) Sagatavot un iesniegt prakses atskaiti Moodle mācību vidē. 2) Sagatavot prezentācija (līdz 7.min.) par prakses ietvaros veiktajiem uzdevumiem.	Saņemts novērtējums un atgriezeniskā saite par biznesa idejas īstenošanu.		Prezentācija, kas ietver: 1. Titulslaidis. 2. Biznesa ideja. 3. Īstenotās biznesa attīstības un pilnveides analīze peļņas palielināšanai: • <i>pārdošanas veicināšana un atpazīstamības veicināšana;</i> • <i>produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte;</i> • <i>sortimenta palielināšana;</i> • <i>izmaksu un darbības procesu optimizācija;</i> • <i>finanšu resursu piesaiste;</i> • <i>personāla plānošana</i> 4. Secinājumi, priekšlikumi un <u>turpmāko aktivitāšu plāns</u>.

Prakses daļas/ KP		Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1		2	3	4	5
Prakses daļa 4. semestris, 6KP	1.	Biznesa attīstības plānošana un īstenošana.	Izstrādāt un īstenot biznesa attīstībai plānoto aktivitāšu un ar to saistīto investīciju plānu: 1. pārdošanas veicināšana; 2. produkta/-u uzlabošana; 3. resursu pārvaldība; 4. procesu pārvaldība.	Izstrādāts un īstenots biznesa attīstības aktivitāšu plāns apgrozījuma pieaugumam: • Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; • Īstenotas mārketinga aktivitātes; • Izstrādāts aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; • Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.	Biznesa attīstības aktivitāšu plāns un tam nepieciešamās investīcijas. Noslēgtie līgumi (ar klientiem, sadarbības partneriem u.tml.) Finanšu rezultātu pārskats par pusgadu. Darbības apliecinājumi: fotogrāfijas, video, saites, atsauces – viss, kas dokumentē rezultātu. Secinājumi aktivitāšu īstenošanā. Priekšlikumi aktivitāšu pilnveidei.
	2.	Starpseminārs. Biznesa attīstības aktivitātes un biznesa rezultātu analīze.	Sagatavot prezentāciju par veiktajām biznesa attīstības aktivitātēm un to analīzi uzlabojamu ieviešanai.	Veikta biznesa attīstības aktivitāšu analīze apgrozījuma pieaugumam: • Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; • Īstenotas mārketinga aktivitātes pārdošanas veicināšanai; • Izstrādāts aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; • Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.	Prezentācija, kas ietver: 1. Titulslaidis 2. Biznesa ideja 3. Īstenotās biznesa attīstības un pilnveides analīze peļņas palielināšanai: • pārdošanas veicināšana un atpazīstamības veicināšana; • produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte; • sortimenta palielināšana; • izmaksu un darbības procesu optimizācija; • finanšu resursu piesaiste; • personāla plānošana

					4. Secinājumi, priekšlikumi un <u>turpmāko aktivitāšu plāns</u> .
3.	Biznesa attīstības aktivitāšu pilnveide.	Balstoties uz prakses starpsemināra prakšu vadītāju ieteikumiem, veikt nepieciešamos labojumus un papildinājumus.	Ir sagatavoti un ieviesti uzlabojumi 3.semestra prakses uzdevumu izpildē.		
4.	Prakses atskaite un aizstāvēšana	1) Sagatavot un iesniegt prakses atskaiti Moodle mācību vidē. 2) Sagatavot prezentāciju (līdz 7.min.) par prakses ietvaros veiktajiem uzdevumiem.	Saņemts novērtējums un atgriezeniskā saite par biznesa idejas īstenošanu		Prezentācija, kas ietver: 1. Titullaidis. 2. Biznesa ideja. 3. Īstenotās biznesa attīstības un pilnveides analīze peļņas palielināšanai: • pārdošanas veicināšana un atpazīstamības veicināšana; • produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte; • sortimenta palielināšana; • izmaksu un darbības procesu optimizācija; • finanšu resursu piesaiste; • personāla plānošana 4. Secinājumi, priekšlikumi un <u>turpmāko aktivitāšu plāns</u> .

Prakses daļas/ KP		Aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1		2	3	4	5
5. prakses daļa + Kvalifikācijas darbs, 12 kredītpunkti	1.	Biznesa attīstības plānošana un īstenošana	Izstrādāt un īstenot biznesa attīstībai plānoto aktivitāšu un ar to saistīto investīciju plānu: 1) pārdošanas veicināšana; 2) produkta/-u uzlabošana; 3) resursu pārvaldība; 4) procesu pārvaldība; 5) SVID analīze.	Ieviestā biznesa attīstības aktivitāšu plāna analīze un nepieciešamie uzlabojumi apgrozījuma pieaugumam: - Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; - Īstenotas mārketinga aktivitātes; - Izstrādāts aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; - Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.	Biznesa attīstības aktivitāšu plāns un tam nepieciešamās investīcijas. Noslēgtie īgumi (ar klientiem, sadarbības partneriem u.tml.)Finanšu rezultātu pārskats par pusgadu. Darbības apliecinājumi: fotogrāfijas, video, saites, atsauces – viss, kas dokumentē rezultātu. Secinājumi aktivitāšu īstenošanā. Priekšlikumi aktivitāšu pilnveidei.
	2.	Balstoties uz SVID uzņēmuma darbības analīzi, izvirza padziļināti pētāmo uzņēmējdarbības aspektu	SVID analīzes rezultātā identificēt uzņēmuma attīstībai nozīmīgākos pilnveides virzienus un izvēlēties vienu. Formulēt Kvalifikācijas darba pētījuma tematu.	Izvēlētais pētījuma virziens tiek pamatots ar pētījuma aktualitāti	KD ievads (1-2 lpp.)
	3.	Īsteno pētījumu	1) Veikt atbilstošas literatūras avotu atlasīšanu un analīzi; 2) uzrakstīt aktuālās literatūras apkopojumu; 3) izvēlēties atbilstošas praktiskā pētījuma metodes; 4) veiks praktisku pētījumu, kas sniedz atbildi uz izvirzīto pētījuma jautājumu, piedāvā problēmas	Teorētisks pētījums par pētījuma problēmu, aptverot vismaz 15 literatūras avotu analīzi Praktisks pētījums ar mērķi pilnveidot uzņēmuma darbību, attīstību.	KD teorētiskā un empīriskā daļa (15+15 lpp)

Prakses daļas/ KP	Aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1	2	3	4	5
		risinājumu.		
	4.	Izdara secinājumus un izveido priekšlikumus produkta/pakalpojuma i/uzņēmējdarbības funkciju pilnveidei	Sava veiktā pētījuma rezultātā izdarīt secinājumus un izstrādāt priekšlikumus, kuru ieviešana sekmē īstenotās uzņēmējdarbības attīstību.	Secinājumi, priekšlikumi. Aktivitāšu ieviešanas plāns.
	KVALIFIKĀCIJAS DARBA AIZSTĀVĒŠANA			

2. pielikums. PRAKSES DIENASGRĀMATA

PRAKSES DIENASGRĀMATA

Biznesa projekta nosaukums

Datums	Izpildītā darba / veiktās aktivitātes īss raksturojums	Patērētais laiks (stundās)
	Pēc vajadzības pievienot vēl rindas!	

Paskaidrojumi:

- Prakses dienasgrāmata paredzēta veikto aktivitāšu uzskaitēi.
- Ieraksti „Izpildītā darba / veiktās aktivitātes īss raksturojums” tiek veikti saskaņā ar Uzņēmējdarbības prakses norises plānu (1.pielikums) un ne mazāk kā 160 stundas, katru aktivitāti/dienu rakstot atsevišķā rindīnā.
- Izglītojamais dienasgrāmatu aizpilda regulāri, saglabā to līdz prakses beigām un iesniedz kopā ar prakses atskaiti un, pēc pieprasījuma uzrāda prakses vadītājam vai citai BVK norīkotai personai

3. pielikums. PARAKSES ATSKAITES TITULLAPAS PARAUGS



BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽA

Īsā cikla profesionālās augstākās izglītības studiju programma:
 “Mikro, mazo un vidējo uzņēmumu vadība”
VĀRDS (I), UZVĀRDS (I)

Uzņēmējdarbības prakses atskaite

Prakses vadītājs				
_____		_____		_____
Akadēmiskais amats		Zinātniskais / akadēmiskais grāds		Vārds, uzvārds

RĪGA 20__

4. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 1. POSMAM

1. Titula lapa.
2. Ievads.
3. Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums.
4. Plānotā produkta/pakalpojuma salīdzinājums ar tirgū piedāvātajiem.
5. Klientu portreti.
6. Izvēlētās biznesa idejas modelis (BIZNESA KANVA).
7. Vienkārši finanšu aprēķini (biznesa uzsākšanas budžets,).
8. Rezultāti, secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.
9. Avotu saraksts (ja ir).
10. Pielikumi.
 - a. Atsauces uz izmantotajiem informatīvajiem avotiem.
 - b. Pielikumi (Foto, ekrānšāviņi, aptaujas u.c.).
 - c. Prakses dienasgrāmata (160.st.)

! Papildus ieteicams apzināt saimnieciskās darbības reģistrācijas formas izvēli

5. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 2. POSMAM

1. Titula lapa.
2. Ievads.
3. Izvēlētā biznesa ideja.
4. Izvēlētās idejas biznesa darbības modeļa uzlabojumi (Biznesa kanva).
5. Prototipa izveides vai pakalpojuma ieviešanas apraksts.
6. Tirgus izpēte (potenciālo klientu aptaujas rezultāti par prototipu/produktu/pakalpojumu).
7. Padziļināti finanšu aprēķini (pašizmaksa un naudas plūsma).
8. Secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.
9. Atsauces.
10. Pielikumi (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).
11. Prakses dienasgrāmata.

***Katra posmu prakses atskaite tiek papildināta, nevis rakstīta no jauna**

6. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 3. POSMAM

1. Titula lapa.
2. Ievads.
3. Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums.
4. Biznesa darbības modeļa pilnveide un uzlabojumi (Biznesa kanva).
5. Padziļinātu finanšu aprēķinu korekcijas (pašizmaksa un naudas plūsma).
6. Biznesa procesu pinveides aktivitāšu(papildus produktu ieviešana, esoša produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte, pārdošanas veicināšana, personāla plānošana, finanšu resursu piesaiste ...) analīze un pilnveides iespējas peļņas palielināšanai.
7. Secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.
8. Atsauces.
9. Pielikumi (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).
10. Prakses dienasgrāmata.

***Katra posma prakses atskaite tiek papildināta, nevis rakstīta no jauna**

! Papildus ieteicams apzināt dažādas iespējas ārējā finansējuma un atbalsta piesaistei

7. pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 4. POSMAM

1. Titula lapa.
2. Ievads.
3. Izvēlētās biznesa idejas apraksts un pamatojums.
4. Biznesa darbības modeļa pilnveide un uzlabojumi (Biznesa kanva).
5. Padziļinātu finanšu aprēķinu korekcijas (pašizmaksa un naudas plūsma).
6. Biznesa procesu pinveides aktivitāšu (papildus produktu ieviešana, esoša produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte, pārdošanas veicināšana, personāla plānošana, finanšu resursu piesaiste ...) analīze un pilnveides iespējas peļņas palielināšanai.
7. Secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.
8. Atsauces.
9. Pielikumi (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).
10. Prakses dienasgrāmata.

***Katra posma prakses atskaite tiek papildināta, nevis rakstīta no jauna**

! Papildus ieteicams apzināt dažādas iespējas ārējā finansējuma un atbalsta piesaistei

8. pielikums. BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽAS PRAKSES VADĪTĀJA ATSAUKSMES

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja ATSAUKSME 1. SEMESTRĪ

par praksi
(vārds, uzvārds)

(uzņēmumā, ja ir)

laikā no _____ līdz _____

Pielāides kritēriji:

- ☐ Atskaides noformējums atbilst prasībām
☐ Dienagrāmatas uzskaitē par 160 st. vai 6 kredītpunktiem

Vērtējums: lūdzam novērtēt studenta ieguldījumu, atzīmējot ar "x" tabulā atbilstošo vērtējumu

10 ballu sistēmā:

Kompetences rādītāji Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Biznesa idejas izvēle, pamatojums, salīdzinājums starp vairākām. (Prasme novērtēt savas prasmes, resursus, spējas un iespējas)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Plānotā produkta/pakalpojuma salīdzinājums ar tirgū piedāvājumiem. (Prasme analizēt, pētīt un apzināt produkta/pakalpojuma vietu tirgū)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Biznesa modelis (biznesa kanva) (Prasme analizēt produkta/pakalpojuma biznesa iespējas)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Vienkāršots finanšu aprēķins ar izmaksām biznesa uzsākšanai (Prasme analizēt un veikt vienkāršus finanšu aprēķinus)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Secinājumi un atziņas par praksē paveikto (Prasme analizēt iegūtās zināšanas un pieredzi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Aktivitātes nākamajam prakses posmam. (Prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Prakses galīgais vērtējums

Piezīmes un ieteikumi

Prakses vadītājs/-a:

20 . gada

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja atsaucsmē prakses atskaitei tiek pievienota vēlāk, pēc atskaides iesniegšanas koledžā.

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja ATSAUKSME 2. SEMESTRĪ

par praksi

(vārds, uzvārds)

(uzņēmumā, ja ir)

laikā no _____ līdz _____

Pielaišanas kritēriji:

- ☐ Atskaides noformējums atbilst prasībām
- ☐ Dienagrāmatas uzskaites par 160 st. vai 6 kredītpunktiem

Vērtējums: lūdzam novērtēt studenta ieguldījumu, atzīmējot ar "x" tabulā atbilstošo vērtējumu

10 ballu sistēmā:

Kompetences rādītāji Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Prototipa izveides vai pakalpojuma ieviešanas apraksts. (Prasme plānot un analizēt izejvielu, piegādātāju, sadarbības partneru loģistiku)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tirgus izpēte (potenciālo klientu aptaujas rezultāti par prototipu/produktu/pakalpojumu). (Prasme analizēt produkta/pakalpojuma atbilstību tirgus prasībām)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Finanšu aprēķini (pašizmaksa un naudas plūsma). (Prasme analizēt un veikt finanšu aprēķinus)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Secinājumi un atziņas par praksē paveikto (Prasme analizēt iegūtās zināšanas un pieredzi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Aktivitātes nākamajam prakses posmam. (Prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Prakses galīgais vērtējums

Piezīmes un ieteikumi

Prakses vadītājs/-a:

20 . gada

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja ATSAUKSME 3. SEMESTRĪ*

par praksi

(vārds, uzvārds)

(uzņēmumā, ja ir)

laikā no _____ līdz _____

Pielāides kritēriji:

- ☐ Atskaides noformējums atbilst prasībām
- ☐ Dienagrāmatas uzskaitē par 160 st. vai 6 kredītpunktiem
- ☐ Saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums

Vērtējums: lūdzam novērtēt studenta ieguldījumu, atzīmējot ar "x" tabulā atbilstošo vērtējumu

10 balļu sistēmā:

Kompetences rādītāji Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Biznesa attīstības aktivitātes. (Prasme izvirzīt mērķus, plānot aktivitātes apgrozījuma palielināšanai, izstrādāt budžetu, plānoto aktivitāšu ieviešanai un pārvaldībai, analizēt rezultātus)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Finanšu kalkulācija (Prasme analizēt un veikt finanšu aprēķinus plānotajiem izdevumiem un ieņēmumiem tuvākajam periodam)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Secinājumi un atziņas par praksē paveikto (Prasme analizēt iegūtās zināšanas un pieredzi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Aktivitātes nākamajam prakses posmam. (Prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Prakses galīgais vērtējums

Piezīmes un ieteikumi

Prakses vadītājs/-a:

20 . gada

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja ATSAUKSME 4. SEMESTRĪ*

par praksi

(vārds, uzvārds)

(uzņēmumā, ja ir)

laikā no _____ līdz _____

Pielaišanas kritēriji:

- ☐ Atskaides noformējums atbilst prasībām
- ☐ Dienagrāmatas uzskaites par 160 st. vai 6 kredītpunktiem
- ☐ Saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums

Vērtējums: lūdzam novērtēt studenta ieguldījumu, atzīmējot ar "x" tabulā atbilstošo vērtējumu

10 balļu sistēmā:

Kompetences rādītāji Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Biznesa attīstības aktivitātes. (Prasme izvirzīt mērķus, plānot aktivitātes apgrozījuma palielināšanai, izstrādāt budžetu, plānoto aktivitāšu ieviešanai un pārvaldībai, analizēt rezultātus)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Finanšu kalkulācija (Prasme analizēt un veikt finanšu aprēķinus plānotajiem izdevumiem un ieņēmumiem tuvākajam periodam)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Secinājumi un atziņas par praksē paveikto (Prasme analizēt iegūtās zināšanas un pieredzi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Aktivitātes nākamajam prakses posmam. (Prasme analizēt un plānot savu darbu/uzdevumu izpildi)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Prakses galīgais vērtējums

Piezīmes un ieteikumi

Prakses vadītājs/-a:

20 . gada