

APSTIPRINĀTS AR LABOJUMIEM

Biznesa vadības koledžas

10.08.2026.

Studiju padomes sēdē. Protokols

Nr. VAD 4-03/10.08.2026



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
2026

SATURS

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

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:** Praktiskās vadītāji tiek norīkoti ar BVK direktora rīkojumu. Praktiskās vadītāja vārdu un kontaktinformāciju izsūta Studiju atbalsta centrs. Studenti var konsultēties ar vadītāju un ar Studiju atbalsta centru. Viens un tas pats Praktiskās vadītājs ir norīkots pirmajiem 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 procesos;
 3. aprakstīt iegūto pieredzi, izvērtēt sasniegto, izstrādāt un sniegt priekšlikumus uzsāktās uzņēmējdarbības pilnveidei;
 4. izvērtēt savu motivāciju uzņēmējdarbības veikšanai.
9. **Prasības kredītpunktu iegūšanai:**
 - dalība katra prakses posma starpseminārā ar prezentāciju;

- katra prakses posma prakses atskaite (rakstiskā formā) un tām pievienojamo dokumentu iesniegšana. Rakstisku atskaiti studējošais papildina un precizē no posma uz posmu;
- katra prakses posma prakses atskaite prezentācija prakses aizstāvēšanā (mutiskā formā).

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 kvalitatīvākai rezultāta sasniegšanai, prakses īstenošana ir sadalīta piecos posmos :

1., 2., 3. un 4. semestris	Katrā semestrī 160 stundas 6 kredītpunktu apjomā	Katrā prakses posmā notiek viens starpseminārs, kurā tiek prezentēti sasniegtie rezultāti. Ja studējošais nav piedalījies semestra starpseminārā ar prezentāciju, tad netiek pielaists pie prakses posma aizstāvēšanas. Pēc katra prakses posma īstenošanas tiek nodota prakses atskaite un notiek prakses posma aizstāvēšana. Ja studējošais nepiedalās prakses posma aizstāvēšanā vai piedalās, bet saņem neapmierinošu vērtējumu, tad netiek pārcelts uz nākošo semestri.
5.semestris	320 stundas jeb 12 kredītpunktu apjomā	Notiek viens starpseminārs, kurā tiek prezentēti uzņēmējdarbības attīstības plāni. Prakses ietvaros tiek izstrādāts kvalifikācijas darbs, izvēloties konkrētu biznesa problēmas/attīstības risinājumu un veicot šī aspekta teorētisku un praktisku izpēti.

1.4. Prakses norisi nodrošina:

- prakses nolikums;
- prakses organizēšanas un norises noteikumi;

- uzņēmējdarbības prakses īstenošanas plāns;
 - prakses uzdevumi;
 - prakses vadītājs koledžā,
 - prakses īstenotāja atbildība un mērķtiecīga darbība.
- 1.5. Studējošā pienākums ir līdz noteiktajam datumam apstiprināt Studiju programmas koordinatoram, ka viņš ir informēts par sev norīkoto prakses vadītāju.
- 1.6. Visu prakšu posmi sākas ar Ievadsemināru.
- 1.7. Pirmajā semestrī, uzsākot praksi, studējošais vai neliela studējošo grupa (divi līdz trīs studējošie) patstāvīgi izvēlas nākamā jaunveidojamā uzņēmuma (saimnieciskās darbības) darbības virzienu.
- 1.8. Darbības virziens tiek apspriests prakses Starpseminārā, kur mērķis ir idejas precizēšana. Starpsemināru organizē Biznesa vadības koledža.
- 1.9. Saimnieciskās darbības virziens netiek ierobežots, bet jāņem vērā, ka tam jāaskan ar Latvijā spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem. Ja izvēlētajam darbības virzienam ir nepieciešamas licences, atļaujas u.c., studējošais ir atbildīgs par šo prasību ievērošanu. Tālmācības studenti ievēro viņu mītnes zemēs spēkā esošos normatīvos aktus.
- 1.10. Prakses ideju apstiprina prakses vadītājs.
- 1.11. Studējošie var izmantot jebkuru saimnieciskās darbības formu, piemēram, reģistrēt saimniecisko darbību, reģistrēt zemnieka saimniecību, kļūt par individuālo komersantu vai dibināt SIA, kā arī izvēlēties atbilstošu nodokļu maksāšanas veidu. Tālmācības studenti uzsāk uzņēmējdarbību, ievērojot viņu mītnes zemēs spēkā esošos normatīvos aktus.
- 1.12. Ja studējošajam ir dibināts uzņēmums vai reģistrēta saimnieciskā darbība, tad viņš praksi var veikt savā uzņēmumā.
- 1.13. Prakses laikā studējošajam ir tiesības konsultēties ar prakses vadītāju koledžā. Tālmācības studentiem savu ideju apspriešanai ir pieejamas attālinātas konsultācijas, kur laiks jāaskaņo vismaz dienu iepriekš personīgi ar prakses vadītājiem.

2. Prakses norise:

- 2.1. Prakses laikā studējošais:
- veic praksi, atbilstoši prakses īstenošanas plānam atbilstoši 1.pielikuma uzdevumiem;
 - izprot galvenos uzņēmuma funkcionēšanas aspektus;
 - gūst pieredzi, reālā dzīvē izmēģinot preces/pakalpojuma saražošanas/izveidošanas un pārdošanas procesus;

- apgūst prezentēšanas prasmi par katra prakses posma rezultātiem un sasniegumiem;
- apraksta iegūto pieredzi, sagatavojot prakses atskaiti, atbilstoši uzdevumiem, kas noteikti [3.-6. pielikumos](#), izvērtē sasniegto, izstrādā priekšlikumus, kas var palīdzēt attīstīt un pilnveidot uzsākto uzņēmējdarbību.

2.2. Par prakses gala rezultātu ir uzskatāmas šādas studējošā zināšanas un prasmes:

- prasme identificēt uzņēmuma galvenos procesus;
- prasme novērtēt galvenos procesus to mijiedarbībā, savstarpējā atkarībā;
- 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. Prakses posma star semināros studējošais prezentē sasniegtos uzņēmējdarbības rezultātus, norādot uz ieguvumiem vai kļūdām (mutiskā formā 5-7 minūtes katram studējošajam, izmantojot izdales un/vai uzskates materiālus). Dalība starpsemināros ir obligāta, bet netiek vērtēta ar atzīmi.

- 3.2. Pēc katra prakses posma īstenošanas studējošais iesniedz prakses vadītājam atskaiti, kas satur informāciju par praksē paveikto. Atskaišu saturu skatīt šī [nolikuma 3.-6.pielikumos](#). Prakses vadītājs nosaka, vai studējošā iesniegtā atskaite ir virzāma uz aizstāvēšanu.
- 3.3. Pirmo četru prakses posmu noslēgumā studējošais iesniedz koledžā:
- 3.6.1. Prakses atskaiti un tās pielikumus,
 - 3.6.2. Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja atsauksmi ([7. pielikums](#)) aizpilda prakses vadītājs IPAS sistēmā.
 - 3.6.3. Piektā prakses posma noslēgumā students iesniedz kvalifikācijas darbu.
- 3.4. Katra prakses posma 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 katra prakses posma laikā.
- 4.6. Tiek vērtēta rakstiskā atskaite un 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 finanšu aprēķins/budžets biznesa uzsākšanai	Ir aizpildīta biznesa modeļa kanva ar pamata finanšu aprēķiniem biznesa uzsākšanai.	1) Izvēlētās 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
			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.	Biznesa ideju izvērtējums un pamatojums. Salīdzinājums ar tirgū piedāvātajiem. Klienta portreta raksturojums Biznesa modelis. 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 IPAS 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 piedāvātajiem. 4) Klienta portreta raksturojums 5) Biznesa modelis. 6) Vienkāršotais finanšu aprēķins 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 skīču izstrāde.	1) Izstrādāt produkta/pakalpojuma skīci. 2) Noteikt klienta profilu	Ir izstrādātas skices Noteikts klienta portrets	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. 2) Veikt potenciālo klientu aptauju	Ir veikta potenciālo pircēju aptauja un apkopoti tās rezultāti. Ir 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.
	6.	Saimnieciskās darbības reģistrācija. (ja nepieciešams).	1) Sagatavot un iesniegt dokumentus UR vai VID. 2) Fiksēt izdevumus un izmaksas.	Reģistrēts komersants vai saimnieciskā darbība.	Reģistrācijas apliecinājums

Prakses daļas/ KP		Prakses aktivitāte / uzdevums	Detalizēts aktivitātes / uzdevumu apraksts	Sagaidāmais rezultāts.	Pievienojamie dokumenti (rakstiski, kopā ar prakses atskaiti)
1		2	3	4	5
	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 atskaiti IPAS 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 6) Turpmāko 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
Prakses daļa 3. semestris, 6KP	1.	Biznesa attīstības plānošana un īstenošana.	Izstrādāt un īstenot biznesa attīstībai plānoto aktivitāšu plānu: 1) pārdošanas veicināšana; 2) produkta/-u uzlabošana; 3) finanšu piesaiste, ja nepieciešams 4) resursu pārvaldība; 5) procesu pārvaldība.	Izstrādāts un īstenots biznesa attīstības aktivitāšu plāns apgrozījuma pieaugumam: 1) Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; 2) Īstenotas mārketinga aktivitātes; 3) Izzinātas iespējas finanšu piesaistei (kredīti, Altum, u.c.) 4) Izstrādāts aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; 5) Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.	Biznesa attīstības aktivitāšu plāns Noslēgtie līgumi (ar klientiem, sadarbības partneriem u.tml.) Naudas plūsmas pārskats par pusgadu. Darbības apliecinājumi: fotogrāfijas, video, saites, atsauces – viss, kas dokumentē rezultātu. Secinājumi aktivitāšu īstenošanā. Priekšlikumi aktivitāšu pilnveidei.
	2.	Klientu un potenciālo klientu aptauja	Atkārtoti izzināt klientu un potenciālo klientu viedokli par produktu vai pakalpojumu. Iegūt atsauksmes. Salīdzināt rezultātus ar iepriekšējām aptaujām.	Ir veikta potenciālo pircēju aptauja un apkopoti tās rezultāti. Ir apkopotas atsauksmes par produktu / pakalpojumu. Ir notikusi produkta / pakalpojuma pilnveide	Aptaujas protokoli un liecības. Atgriezeniskās saites apkopojums.
	3.	Starpseminārs. Biznesa attīstības aktivitātes un biznesa rezultātu analīze.	Sagatavot prezentāciju par veiktajām biznesa attīstības aktivitātēm un to analīzi uzlabojumu 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;	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

			- Noteikts nepieciešamo finanšu apmērs biznesa attīstībai - Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.	<i>kvalitāte;</i> <i>sortimenta palielināšana;</i> <i>izmaksu un darbības procesa optimizācija;</i> <i>finanšu resursu piesaiste;</i> <i>personāla plānošana</i> 4. Secinājumi, priekšlikumi un <u>turpmāko aktivitāšu plāns.</u>
4.	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.	
5.	Pārdošanas veicināšana. Pārdošanas mēģinājumi.	1) Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāna pilnveide. 2) Veikt pārdošanas mēģinājumus.	Ir izstrādāti produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas plāna papildinājumi Veikta sociālo tīklu kontu darbības analīze Ir fiksēti un pierādāmi pārdošanas gadījumus.	Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāna papildinājumi Foto, video, vizuālā identitāte. Sociālo profilu ekrānšāviņi Sociālo tīklu darbības analīzes rezultātu apkopojums Bankas konta pārskats, maksājuma uzdevumi vai kvīšu kopijas pārdošanas mēģinājumu fiksēšanai
6.	Prakses atskaite un aizstāvēšana.	1) Sagatavot un iesniegt prakses atskaiti IPAS 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. 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 procesa optimizācija;</i> • <i>finanšu resursu piesaiste;</i> • <i>personāla plānošana</i> 4. Secinājumi, priekšlikumi 5. Turpmāko 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
Prakses daļa 4. semestris, 6KP		Biznesa attīstības plānošana un īstenošana. Izstrādāt un īstenot biznesa attīstībai plānoto aktivitāšu plānu: 1) pārdošanas veicināšana; 2) produkta/-u uzlabošana; 3) finanšu piesaiste, ja nepieciešams 4) resursu pārvaldība; 5) procesu pārvaldība.	Izstrādāts un īstenots biznesa attīstības aktivitāšu plāns apgrozījuma pieaugumam: 1) Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; 2) Īstenotas mārketinga aktivitātes; 3) Izzinātas iespējas finanšu piesaistei (kredīti, Altum, u.c.) 4) Izstrādāts aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; Izstrādāti secinājumi, priekšlikumi un turpmāko aktivitāšu plāns.	Biznesa attīstības aktivitāšu plāns. Noslēgtie īgumi (ar klientiem, sadarbības partneriem u.tml.) Naudas plūsmas pārskats par pusgadu. Darbības apliecinājumi: fotogrāfijas, video, saites, atsauces – viss, kas dokumentē rezultātu. Secinājumi aktivitāšu īstenošanā. Priekšlikumi aktivitāšu pilnveidei
	2.	Klientu un potenciālo klientu aptauja Atkārtoti izzināt klientu un potenciālo klientu viedokli par produktu vai pakalpojumu. Iegūt atsauksmes. Salīdzināt rezultātus ar iepriekšējām aptaujām.	Ir veikta potenciālo pircēju aptauja un apkopoti tās rezultāti. Ir apkopotas atsauksmes par produktu / pakalpojumu. Ir notikusi produkta / pakalpojuma pilnveide	Aptaujas protokoli un liecības. Atgriezeniskās saites apkopojums.
	3.	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

				<i>optimizācija;</i> • <i>finanšu resursu piesaiste;</i> • <i>personāla plānošana</i> 4.Secinājumi, priekšlikumi un <u>turpmāko aktivitāšu plāns.</u>
4.	Biznesa attīstības aktivitāšu pilnveide.	Balstoties uz prakses starpsemināra prakšu vadītāju ieteikumiem, veikt nepieciešamos labojumus un papildinājumus.	Ir sagatavoti un ieviesti uzlabojumi 4.semestra prakses uzdevumu izpildē.	
5.	Pārdošanas veicināšana. Pārdošanas mēģinājumi.	1)Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāna pilnveide. 2)Veikt pārdošanas mēģinājumus.	Ir izstrādāti produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas plāna papildinājumi Veikta sociālo tīklu kontu darbības analīze Ir fiksēti un pierādāmi pārdošanas gadījumi.	Produkta atpazīstamības veicināšanas un pārdošanas aktivitāšu plāna papildinājumi Foto, video, vizuālā identitāte. Sociālo profilu ekrānšāviņi Sociālo tīklu darbības analīzes rezultātu apkopojums Bankas konta pārskats, maksājuma uzdevumi vai kvīšu kopijas pārdošanas mēģinājumu fiksēšanai
6.	Prakses atskaite un aizstāvēšana	1) Sagatavot un iesniegt prakses atskaiti IPAS 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.Titullais. 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		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 finanšu piesaistes 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: 1) Pilnveidots produkts/ paplašināts produktu klāsts; 2) Īstenotas mārketinga aktivitātes; 3) Izstrādāts aktivitāšu plāns efektīvākai procesu un resursu pārvaldībai; 4) 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.	Starpseminārs. Biznesa attīstības aktivitātes un biznesa rezultātu analīze.	Sagatavot prezentāciju par veiktajām biznesa attīstības aktivitātēm un nākotnes plāniem	Ir sagatavoti un ieviesti uzlabojumi iepriekšējo prakses posmu prakses uzdevumu izpildē. Izstrādāti uzņēmējdarbības attīstības plāni nākošajam 3-5 gadu periodam Norādīts uz kvalifikācijas darbā pētāmās problēmas sasaisti ar prakses rezultātiem	5 minūšu prezentācija par biznesa aktivitātēm, nākotnes plāniem, prakses sasaisti ar kvalifikācijas darbā pētāmo problēmu
	4.	Īsteno pētījumu	1) Veikt atbilstošas literatūras avotu atlasī un analīzi; 2) uzrakstīt aktuālās literatūras apkopojumu;	Teorētisks pētījums par pētījuma problēmu, aptverot vismaz 15 literatūras avotu analīzi Praktisks pētījums ar mērķi pilnveidot	KD teorētiskā un empīriskā daļas (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
			3) izvēlēties atbilstošas praktiskā pētījuma metodes; 4) veiks praktisku pētījumu, kas sniedz atbildi uz izvirzīto pētījuma jautājumu, piedāvā problēmas risinājumu.	uzņēmuma darbību, attīstību.	
	5.	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.	KD secinājumi un priekšlikumi, nobeigums, aktivitāšu ieviešanas plāns 2-4 lpp.
	KVALIFIKĀCIJAS DARBA AIZSTĀVĒŠANA				

2.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				
<u>Akadēmiskais amats</u>		<u>Zinātniskais / akadēmiskais grāds</u>		<u>Vārds, uzvārds</u>

RĪGA 20__

3.pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 1. POSMAM

1. Titullapa.
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
9. Turpmāko aktivitāšu plāns.
10. Literatūras avotu saraksts (ja ir).
11. Pielikumi (Foto, ekrānšāviņi, aptaujas u.c.).

! Papildus ieteicams apzināt saimnieciskās darbības reģistrācijas formas izvēli

4.pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 2. POSMAM

1. Titullapa.
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
9. Turpmāko aktivitāšu plāns.
10. Literatūras avotu saraksts
11. Pielikumi (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).

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

5.pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 3. POSMAM

1. Titullapa.
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 pilnveides aktivitāšu (papildus produktu ieviešana, esoša produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte, klientu aptauja, pārdošanas veicināšana, personāla plānošana, finanšu resursu piesaiste) analīze un pilnveides iespējas peļņas palielināšanai.
7. Secinājumi, priekšlikumi
8. Turpmāko aktivitāšu plāns.
9. Literatūras avotu saraksts.
10. Pielikumi (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).

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

! Papildus ieteicams apzināt dažādas iespējas ārējā finansējuma un atbalsta piesaistei

6.pielikums. PRAKSES ATSKAITES SATURS 4. POSMAM

1. Titullapa.
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 pilnveides aktivitāšu (papildus produktu ieviešana, esoša produkta/pakalpojuma pilnveide un kvalitāte, klientu aptauja, pārdošanas veicināšana, personāla plānošana, finanšu resursu piesaiste) analīze un pilnveides iespējas peļņas palielināšanai.
7. Secinājumi, priekšlikumi
8. Turpmāko aktivitāšu plāns.
9. Literatūras avotu saraksts
10. Pielikumi (foto, ekrānšāviņi, bankas izraksti, saimnieciskās darbības reģistrācijas apliecinājums u.c.).

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

! Papildus ieteicams apzināt dažādas iespējas ārējā finansējuma un atbalsta piesaistei

7.pielikums. BIZNESA VADĪBAS KOLEDŽAS PRAKSES VADĪTĀJA ATSAUKSME

Biznesa vadības koledžas prakses vadītāja atsauksmes sagatavošanas kritēriji

Pielaižu kritēriji prakses aizstāvēšanai 1.-4. prakses posmos:

- 1) Atskaite noformējums atbilst prasībām.
- 2) Prakses atskaite novērtēta vismaz uz 4 ballēm.

Prakses atskaite vērtējumu prakses vadītājs izliek IPAS sistēmā, norādot vērtējumā izmantos kritērijus.

5.semestrī prakses atskaite uz aizstāvēšanu netiek virzīta. Vērtējums tiek izlikts saskaņā ar kvalifikācijas darbu vērtēšanas kritērijiem.

Prakses atskaite vērtēšana kritēriji 1.-4. prakses posmos:

1.semestris	Kompetences rādītāji	Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte
	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

2.semestris	Kompetences rādītāji	Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte
	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
--	---------------------------------------	---

3.semestris	Kompetences rādītāji	Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte
	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

4.semestris	Kompetences rādītāji	Prakses uzdevumu izpildes kvalitāte
	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