

## PĀRDOŠANAS VADĪTĀJA PROFESIONĀLĀS KVALIFIKĀCIJAS PRASĪBAS

1. Specializācijas vai saistītās profesijas nosaukums, kvalifikācijas līmenis	
<i>Pārdošanas vadītājs</i>	<i>Piektais profesionālās kvalifikācijas līmenis (5.PKL), atbilst sestajam Latvijas kvalifikāciju ietvarstruktūras līmenim (6.LKI)</i>
2. Profesijas nosaukums	
<i>Specializācija piesaistīta Funkcionālā vadītāja profesijas standartam, 5.PKL, atbilst 6.LKI.</i>	
<p>Pārdošanas vadītājs īsteno izstrādāto pārdošanas stratēģiju, lai nodrošinātu organizācijas konkurētspēju un biznesa mērķu sasniegšanu. Pamatojoties uz izvēlētajiem sadales kanāliem, izstrādā organizācijas pārdošanas sistēmu un organizē pārdošanas procesus tajā. Plāno pārdošanas budžetu, veido un attīsta pārdošanas komandas darbu, veic pārdošanas komandas speciālistu atlasī. Izstrādā pārdošanas plānus pamatojoties uz organizācijas mērķiem un kontrolē to izpildi. Motivē pārdošanas komandu labāku rezultātu sasniegšanai. Analizē tirgus situāciju un organizācijas iespējas pārdošanas jomā. Sniedz pārskatus vadībai par pārdošanas rezultātiem un izstrādā priekšlikumus produktu izveidei un pilnveidei un mārketinga aktivitāšu pilnveidei.</p>	
<b>Pārdošanas vadītāja pienākumi un uzdevumi:</b>	
<b>2.1. Pārdošanas stratēģijas īstenošana:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>– analizēt un pārzināt tirgu, tirgus situāciju un konkurentus;</li><li>– sadarboties ar ražotājiem, piegādātājiem un citām iesaistītajām pusēm;</li><li>– izstrādāt organizācijas produktu izplatīšanas kanālu pārdošanas sistēmu;</li><li>– organizēt ar pārdošanu saistītos procesus;</li><li>– izstrādāt pārdošanas plānus;</li><li>– plānot pārdošanas budžetu un kontrolēt tā izlietošanu.</li></ul>	
<b>2.2. Pārdošanas komandas veidošana un attīstība:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>– veikt pārdošanas speciālistu atlasī un veidot pārdošanas komandu;</li><li>– plānot un organizēt pārdošanas komandas pārdošanas prasmju pilnveidi;</li><li>– motivēt pārdošanas komandu pārdošanas plānu izpildei;</li><li>– kontrolēt un novērtēt pārdošanas speciālistu plānu izpildi.</li></ul>	
<b>2.3. Pārdošanas sasaiste ar mārketingu:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>– izstrādāt priekšlikumus produktu izveidei un pilnveidei.;</li><li>– izstrādāt priekšlikumus mārketinga aktivitāšu pilnveidei.</li></ul>	

**3. Darba uzdevumu veikšanai nepieciešamās prasmes un attieksmes,  
zināšanas un PROFESIONĀLĀS kompetences**

Nr. p.k.	Uzdevumi	Prasmes un attieksmes	Profesionālās zināšanas	Kompetences (kvalifikācijas līmenis)	
3.1.	Analizēt un pārzināt tirgu, tirgus situāciju un konkurentus.	<p>Novērtēt tirgus ietekmējošos faktorus.</p> <p>Analizēt konkurentus un viņu priekšrocības un vājās puses.</p> <p>Novērtēt pieprasījumu tirgū.</p> <p>Analizēt pārdošanai nepieciešamo datu apjomu.</p>	<p><u>Izpratnes līmenī:</u></p> <p>Tirgus izpētes process un tirgu ietekmējošie faktori.</p> <p>Ekonomisko procesu likumsakarības.</p> <p><u>Lietošanas līmenī:</u></p> <p>Tirgus izpētes metodes.</p> <p>Statistiskās analīzes metodes.</p>	<p>Spēja izprast un analizēt tirgus tendences.</p> <p>Spēja identificēt tirgus situācijas izmaiņas.</p>	6.LKI
3.2.	Sadarboties ar ražotājiem, piegādātājiem un citām iesaistītajām pusēm.	<p>Veidot un uzturēt attiecības ar ražotājiem un piegādātājiem, pamatojoties uz organizācijā izstrādāto darījumu kultūru.</p> <p>Sadarboties ar organizācijas struktūrvienībām.</p>	<p><u>Izpratnes līmenī:</u></p> <p>Organizācijas vadības principi.</p> <p><u>Lietošanas līmenī:</u></p> <p>Preču izplatīšanas kanāli.</p> <p>Darījumu attiecību veidošana.</p> <p>Saskarsmes psiholoģija.</p>	Spēja veidot un uzturēt attiecības ar ražotājiem un piegādātājiem un citām iesaistītajām pusēm	6.LKI
3.3.	Izstrādāt organizācijas produktu izplatīšanas kanālu pārdošanas sistēmu.	Izveidot pārdošanas sistēmu no organizācijas preču izplatīšanas kanāliem, pamatojoties uz organizācijas stratēģiju.	<p><u>Izpratnes līmenī:</u></p> <p>Organizācijas vadības principi.</p> <p>Procesu vadība</p> <p><u>Lietošanas līmenī:</u></p> <p>Preču izplatīšanas kanāli, to plānošana.</p> <p>Pārdošanas vadība.</p>	Spēja apvienojot organizācijas preču izplatīšanas kanālus, tos integrēt pārdošanas sistēmā.	6.LKI

3.4.	Organizēt ar pārdošanu saistītos procesus.	Organizēt pārdošanu, pamatojoties uz izvēlētajiem preču izplatīšanas kanāliem.	<p><u>Izpratnes līmenī:</u> Procesu vadība.</p> <p><u>Lietošanas līmenī:</u> Pārdošanas darbu organizācija un vadība.</p> <p>Procesi, kas saistīti ar konkrēta produkta izplatīšanas kanāla pirmspārdošanu, pārdošanu un pēcspārdošanu.</p>	Spēja efektīvi organizēt pārdošanas procesus atbilstoši produkta izplatīšanas kanālam .	6.LKI
3.5.	Izstrādāt pārdošanas plānus.	Plānot pārdošanas plānus atbilstoši organizācijas nospraustajiem mērķiem.	<p><u>Izpratnes līmenī:</u> Plānošanas process organizācijā.</p> <p><u>Lietošanas līmenī:</u> Operatīvie, taktiskie un stratēģiskie plāni.</p> <p>Pārdošanas plānošanu sastādīšana un izpilde.</p>	Spēja sastādīt pārdošanas plānus. Spēja izskaidrot pārdošanas plānus pārdošanas personālam.	6.LKI
3.6.	Plānot pārdošanas budžetu un kontrolēt tā izlietošanu.	<p>Plānot ar pārdošanu saistītās izmaksas organizācijas mērķu sasniegšanai.</p> <p>Noteikt pārdošanas budžeta kontroles mehānismus.</p>	<p><u>Izpratnes līmenī:</u> Cenu veidošana</p> <p>Organizācijas plānošanas posmi un plānu veidi.</p> <p><u>Lietošanas līmenī:</u> Pārdošanas budžeta sastādīšana un kontrole.</p> <p>Pārdošanas budžeta veidošanas metodika.</p>	<p>Spēja plānot ar pārdošanu saistīto budžetu.</p> <p>Spēja kontrolēt pārdošanas budžeta izlietojumu.</p>	6.LKI

3.7.	Veikt pārdošanas speciālistu atlasī un veidot pārdošanas komandu.	Atlasīt pārdošanas speciālistus. Veidot pārdošanas komandu, pamatojoties uz pārdošanas sistēmu. Noteikt pārdošanas komandas galvenos sasnieguma rādītājus.	<u>Izpratnes līmenī:</u> Personāla vadība. Personāla atlase. <u>Lietošanas līmenī:</u> Pārdošanas komandas veidošana. Komandas veidošana un saliedēšana. Komandas galveno sasnieguma rādītāju ( <i>key performance indicators</i> ) noteikšana un sasniegšana.	Spēja atlasīt pārdošanas speciālistus. Spēja veidot pārdošanas komandu. Spēja noteikt un atsekot galvenos sasnieguma rādītājus.	6.LKI
3.8.	Plānot un organizēt pārdošanas komandas pārdošanas prasmju pilnveidi.	Izstrādāt pārdošanas speciālistu apmācības stratēģiju un plānu.	<u>Izpratnes līmenī:</u> Profesionālās pilnveide. <u>Lietošanas līmenī:</u> Pārdošanas apmācības metodika. Pārdošanas apmācības plānošana.	Spēja izstrādāt pārdošanas speciālistu profesionālās pilnveides stratēģiju organizācijā.	6.LKI
3.9.	Motivēt pārdošanas komandu pārdošanas plānu izpildei.	Izstrādāt pārdošanas komandas motivācijas sistēmu pārdošanas mērķu sasniegšanai.	<u>Izpratnes līmenī:</u> Motivācijas teorijas. <u>Lietošanas līmenī:</u> Pārdošanas komandas motivācija.	Spēja motivēt pārdošanas komandu organizācijas mērķu sasniegšanai.	6.LKI
3.10.	Kontrolēt un novērtēt pārdošanas speciālistu plānu izpildi.	Izstrādāt pārdošanas plānu izpildes uzraudzības mehānismu Novērtēt pārdošanas speciālistu ieguldījumu pārdošanas plānu izpildē.	<u>Izpratnes līmenī:</u> Procesu plānošana un kontrole. <u>Lietošanas līmenī:</u> Kontroles mehānismi pārdošanas plānu izvērtēšanā. Pārdošanas speciālistu darba novērtējuma kritēriji un to pielietojums.	Spēja izstrādāt pārdošanas kontroles mehānismu un uzraudzīt pārdošanas plānu izpildi. Spēja novērtēt katra pārdošanas speciālista lomu un atbildību pārdošanas plānu izpildē un budžeta izlietošanā.	6.LKI

3.11.	Izstrādāt priekšlikumus produktu izveidei un pilnveidei.	Novērtēt organizācijas produktu klāstu. Analizēt tirgus pieprasījumu.	<u>Izpratnes līmenī:</u> Produkta dzīves cikls. Jauna produkta attīstība. <u>Lietošanas līmenī:</u> Organizācijas produktu klāsta novērtēšana. Tirgus pieprasījums.	Spēja novērtēt organizācijas produktu klāstu un izstrādāt priekšlikumus produktu izveidei un pilnveidei.	6.LKI
3.12.	Izstrādāt priekšlikumus mārketinga aktivitāšu pilnveidei.	Pielietot pārdošanas veicināšanas metodes. Izvērtēt esošos organizācijas mārketinga komunikācijas pasākumus.	<u>Izpratnes līmenī:</u> Integrētā mārketinga kompleksa izstrāde. <u>Lietošanas līmenī:</u> Pārdošanas veicināšanas metodes un to pielietošana. Mārketinga komunikāciju komplekss.	Spēja izstrādāt priekšlikumus mārketinga aktivitāšu pilnveidei.	6.LKI

<b>Vispārīga informācija</b>	
<b>Profesionālās kvalifikācijas prasību iesniedzējs</b>	<p><b>Profesijas standarta iesniedzējs:</b> Biedrība “Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera”</p> <p><b>Darba grupa:</b> Iveta Liniņa, SIA “Biznesa augstskola Turība” programmu "Mārketings un tirdzniecības vadība" un "Mārketings un tirdzniecība" direktore. Ivars Dzalbe, SIA Tet, biznesa pārdošanas daļas direktors. Normunds Piebalgs, SIA Auto Blitz, valdes loceklis. Santa Kauša, SIA Consumo, pārdošanas menedžere. Zane Kaupere, SIA YIT Latvija, nekustamā īpašuma pārdošanas speciāliste. Kaspars Strautmanis, SIA SLO Latvia, produktu tirdzniecības vadītājs. Inese Hlibova, SIA Finair Filton, Baltijas pārdošanas vadītāja. Līga Dimante, SIA Colemint FKB, apdrošināšanas brokeris.</p>
<b>Profesionālās kvalifikācijas prasību ekspertu darba grupa</b>	<p><b>Inese Lūsēna-Ezera</b> - Izglītības un zinātnes ministrijas Augstākās izglītības, zinātnes un inovāciju departamenta vecākā eksperte Boloņas procesa un akadēmiskā personāla jautājumos;</p> <p><b>Aina Liepiņa</b> - Labklājības ministrijas Darba tirgus politikas departamenta vecākā eksperte;</p> <p><b>Māris Bērziņš</b> - Latvijas Darba devēju konfederācijas deleģēts pārstāvis, SIA “Cēsu tirgus” direktors un valdes priekšsēdētājs;</p> <p><b>Rūdolfs Rutkovskis</b> - Latvijas Tiešā mārketinga Asociācijas loceklis, AS “Unifiedpost” darbinieks;</p> <p><b>Edgars Ernstsons</b> - Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras Biedru attiecību daļas vadītājs;</p> <p><b>Eva Vidovska</b> - Latvijas Tirgotāju asociācijas deleģētā pārstāve, SIA “R.D.A.” direktore; nepiedalās sanāksmē;</p> <p><b>Anita Elste</b> - Uzņēmējdarbības, finanšu, grāmatvedības, administrēšanas (vairumtirdzniecība, mazumtirdzniecība un komerczinības) Nozaru ekspertu padomes deleģētā pārstāve, Latvijas Tirdzniecības darbinieku arodbiedrības priekšsēdētājas vietniece, SIA “Madonas patērētāju biedrība” komercdirektore;</p> <p><b>Gaida Jonase</b> - Uzņēmējdarbības, finanšu, grāmatvedības, administrēšanas (vairumtirdzniecība, mazumtirdzniecība un komerczinības) Nozaru ekspertu padomes deleģētā pārstāve, Kooperatīvās sabiedrības “Cēsu rajona patērētāju biedrība” valdes priekšsēdētāja;</p> <p><b>Deniss Ščeuļovs</b> - Rektoru padomes deleģēts pārstāvis, Rīgas Tehniskās universitātes asociētais profesors, Uzņēmējdarbības inženierijas un vadības institūta direktors;</p> <p><b>Reinis Vecbaštiks</b> - Ekonomikas ministrijas Inovācijas departamenta Projektu attīstības nodaļas vecākais referents</p>

<b>Profesionālās kvalifikācijas prasību NEP atzinums</b>	-
<b>Profesionālās kvalifikācijas prasību saskaņošana PINTSA</b>	<i>13.10.2021.</i>
<b>Profesionālās kvalifikācijas prasību iepriekš saskaņotās redakcijas</b>	-