

Interreg V-A Latvijas – Lietuvas pārrobežu sadarbības programmas 2014. – 2020.gadam  
„Amatu prasmes tūrisma telpā“ /Tour de Crafts, Nr.LLI-539/

## AMATNIEKU APMĀCĪBU PROGRAMMA

2021. gada 5.- 6.augusts / Dobeles PIUAC, Brīvības iela 7, Dobele

### 05.augusts, ceturtdiena

11.00 – 11.45	Ievadlekcija: tūrisma produktu veidošanas pamatprincipi un pakalpojumu vieta tūrisma iedāvījumā
11.45 – 12.00	Darba uzdevuma uzstādījums, CANVAS matricas izmantošana
12.00 – 12.05	Darba grupu izveide (nejaušības princips)
12.05 – 12.50	Darba uzdevuma izpilde – pakalpojuma sagatavošana tūrisma produktam
12.50 – 13.15	Pārtraukums
13.15 – 13.30	Darba rezultāta prezentēšana
13.30 – 14.00	Klientu segmentēšana, vēlmju un vajadzību apmierināšana
14.00 – 14.15	Darba rezultāta prezentēšana
14.15 – 14.25	Noslēguma kopsavilkums
14.25 – 15.00	Pārtraukums (pusdienas)



**ĒRIKS LINGEBĒRZIŅŠ**

**Pašreizējā profesionālā darbība -**  
SIA Balticvision Rīga izpilddirektors,  
SIA Biznesa augstskola "Turība" asociētais profesors, Latvijas Tūrisma Aģentu un Operatoru Asociācija valdes loceklis



### GUNDEGA KALENDRA

**Moto:** Domāt kopskatā. Detaļām ir nozīme, bet īsto zīmējumu nosaka visas šķietami mazās mijiedarbības vienlaikus.

**Pašreizējā profesionālā darbība -**  
Radošā aģentūra Raugs, radošā direktore un vadītāja, lektore Latvijas Tālmācības profesionālajā centrā,

Multimediju dizaina programmā, lektore dizaina priekšmetos, semināriem par dizaina tēmām, konsultantē mācību programmu sastādīšanu grafikas dizaina jomā

### 05.augusts, ceturtdiena

15.00 – 16.00	Jēdzieni: zīmols, identitāte Mērķi - kam un kad identitāte vajadzīga un kā tas darbojas
16.00 – 17.00	Zīmola būtība, personība un vizuālā identitāte
17.00 – 17.30	Pārtraukums
17.30 – 18.00	Racionālais un iracionālais Zīmolu novērtēšana
18.00 – 18.30	Pirmie soļi identitātes būvēšanā Slīpēšana, slīpēšana, slīpēšana
18.30 – 19.00	Identitātes privātā dzīve Stratēģija
19.00 – 19.15	Diskusija, pārdomas, vērtēšana

### 06.augusts, piektdiena

09.00 – 10.00	Digitālā mārketinga kanāli
10.00 – 10.30	Pircēja ceļš digitālajā vidē
10.30 – 11.00	Pārtraukums
11.00 – 11.30	Pircēja ceļš digitālajā vidē
11.30 – 12.30	Mērķu izvirzīšana un analīze katrā no pircēja ceļa posmiem
12.30 – 13.30	Pārtraukums (pusdienas)
13.30 – 14.30	Vizuālo materiālu izveide: Ieteikumi un pieredze
14.30 – 15.00	Apmaksāta reklāma digitālajos kanālos
15.00 – 15.30	Pārtraukums
15.30 – 16.00	Apmaksāta reklāma digitālajos kanālos
16.00 – 17.00	Kopsavilkums: Ar ko sākt, ar ko turpināt?



**INGA PRIEDĪTE**

**Pašreizējā profesionālā darbība -**  
KARLO CONVERSION SIA mārketinga vadītāja,  
BALTIJAS DATORU AKADĒMIJA digitālā mārketinga kursu pasniedzēja