Moduļa "Iniciatīva un uzņēmējdarbība (1. līmenis) (LKI 3)" apraksts

Moduļa mērķis	Attīstīt izglītojamo spējas patstāvīgi izstrādāt biznesa ideju, izvērtēt uzņēmējdarbības priekšnosacījumus un biznesa plāna izstrādei nepieciešamo informāciju, veicinot izglītojamo interesi par komercdarbības uzsākšanu, iniciatīvu, radošumu, kritisku domāšanu.
Moduļa uzdevumi	Attīstīt izglītojamā prasmes: 1. izskaidrot uzņēmējdarbības pamatjēdzienus. 2. izstrādāt biznesa ideju. 3. izvēlēties produktu konkrētai klientu grupai. 4. noteikt produkta unikālās īpašības. 5. izmantot efektīvus produkta izplatīšanas kanālus. 6. izvēlēties efektīvāko attiecību formātu ar klientu. 7. prognozēt ienākumu plūsmu. 8. noteikt nepieciešamos resursus produkta ražošanai. 9. aprēķināt nodokļus pašnodarbinātām personām. 10. izvēlēties efektīvākās aktivitātes produktu radīšanai un mārketingam. 11. izvēlēties atbilstošākos sadarbības partnerus. 12. aprēķināt izmaksas. 13. aizpildīt dokumentus, lai reģistrētos par pašnodarbinātu personu. 14. veikt vienkāršā ieraksta grāmatvedības uzskaiti.
Moduļa ieejas nosacījumi	Iegūta pamatizglītība
Moduļa apguves novērtēšana	Moduļa apguvē sasniegto mācīšanās rezultātu kopvērtējums
Moduļa nozīme	*Nav datu*

Moduļa "Iniciatīva un uzņēmējdarbība (1. līmenis) (LKI 3)" saturs

Sasniedzamais mācīšanās rezultāts	Sasniedzamā mācīšanās rezultāta īpatsvars modulī (%)	Mācību sasniegumu apguves līmeņu apraksti		
		Vidējs apguves līmenis	Optimāls apguves līmenis	Augsts apguves līmenis
1. Spēj: izskaidrot uzņēmējdarbības pamatjēdzienus. Zina: uzņēmējam nepieciešamās rakstura īpašības un kompetences. Izprot: uzņēmēja rakstura īpašību un kompetenču nozīmi uzņēmējdarbībā.	5%	Nosauc uzņēmējdarbības jēdzienus un raksturo to būtību.	Izskaidro uzņēmējdarbības pamatjēdzienus, raksturo to būtību un nozīmi.	.
		Nosauc uzņēmējam nepieciešamās rakstura īpašības un kompetences.	Raksturo uzņēmējam nepieciešamās rakstura īpašības un kompetences, ilustrējot to ar vairākiem piemēriem.	.
2. Spēj: izstrādāt biznesa ideju. Zina: dažādas ideju ģenerēšanas "tehnikas". Izprot: biznesa idejas nozīmi uzņēmējdarbības attīstīšanai.	7%	Uzņēmumam izvēlas nosaukumu.	Uzņēmumam izvēlas nosaukumu un to pamato.	.
		Piedalās biznesa idejas izstrādē un skaidro to.	Pārliecinoši pamato savu biznesa ideju.	.
		Piedalās fragmentāri diskusijā par uzņēmējdarbības sākšanu bez pamatojuma.	Pamato savu motivāciju sākt uzņēmējdarbību.	.
3. Spēj: izvēlēties produktu konkrētai klientu grupai. Zina: klientu segmentācijas (vispārīgie) pamatprincipi,	5%	Nosauc produkta mērķgrupas.	Raksturo produkta mērķgrupas.	.
		Nosauc klientu grupas.	Raksturo klientu grupas.	.

Sasniedzamais mācīšanās rezultāts	Sasniedzamā mācīšanās rezultāta īpatsvars modulī (%)	Mācību sasniegumu apguves līmeņu apraksti		
		Vidējs apguves līmenis	Optimāls apguves līmenis	Augsts apguves līmenis
klientu grupas. Izprot: klienta vajadzības un vēlmes atkarībā no klientu mērķa grupas.		Nosauc klientu vajadzības.	Analizē klientu vajadzības.	.
		Vispārīgi raksturo potenciālo klientu.	Detalizēti raksturo potenciālo klientu.	.
		Nosauc labuma saņēmējus no produkta.	Pamato viedokli par labuma saņēmējiem no produkta.	.
4. Spēj: noteikt produkta unikālās īpašības. Zina: piedāvātā produkta īpašības. Izprot: produkta unikālās vērtības nozīmi klientu izvēlē.	10%	Nosauc produktu, kuri tiks piedāvāti klientam.	Pamato produktaizvēli, kuri tiks piedāvāti klientam.	.
		Nosauc taustāmās un netaustāmās produkta īpašības, kuru dēļ klienti pirks produktu.	Raksturo taustāmās un netaustāmās produkta īpašības, kuru dēļ klienti pirks produktu.	.
		Nosauc klienta ieguvumus, iegādājoties piedāvāto produktu.	Analizē klienta ieguvumus, iegādājoties piedāvāto produktu.	.
5. Spēj: izmantot efektīvus produkta izplatīšanas kanālus. Zina: produktu izplatīšanas kanālus. Izprot: efektīvu produkta izplatīšanas kanālu izmantošanu klientu piesaistē.	10%	Izvēlas konkrētus produkta izplatīšanas kanālus.	Pamato izplatīšanas kanālu izvēli.	.
		Nosauc galvenos produkta izplatīšanas kanālus.	Raksturo galvenos produkta izplatīšanas kanālus.	.

Sasniedzamais mācīšanās rezultāts	Sasniedzamā mācīšanās rezultāta īpatsvars modulī (%)	Mācību sasniegumu apguves līmeņu apraksti		
		Vidējs apguves līmenis	Optimāls apguves līmenis	Augsts apguves līmenis
6. Spēj: izvēlēties efektīvāko attiecību formātu ar klientu. Zina: pirkšanas lēmumu ietekmējošos faktorus. Izprot: klientu rīcību tirgū.	10%	Sasaista pirkšanas lēmumu ar attiecībām ar klientu.	Sasaista un izvērtē pirkšanas lēmumu ar attiecībām ar klientu.	.
		Nosauc izmaksu pozīcijas attiecību uzturēšanai ar klientiem.	Analizē izmaksu pozīcijas attiecību uzturēšanai ar klientiem.	.
		Nosauc nozīmīgākos saskarsmes pamatprincipus ar klientu.	Raksturo nozīmīgākos saskarsmes pamatprincipus ar klientu.	.
7. Spēj: prognozēt ienākumu plūsmu. Zina: ienākumu veidošanās principus. Izprot: regulāru ienākumu nodrošināšanas būtību.	10%	Nosauc ienākumu avotus.	Raksturo ienākumu avotus; analizē ienākumu plūsmu un ienākumu struktūru.	.
		Nosauc maksāšanas veidus.	Analizē maksāšanas veidu priekšrocības un trūkumus.	.
		Nosauc cenu politikas veidošanas principus.	Raksturo cenu politikas veidošanas principus.	.
		Nosauc kritērijus, par ko klients gatavs maksāt.	Analizē kritērijus, par ko klients gatavs maksāt.	.
8. Spēj: noteikt nepieciešamos resursus produkta ražošanai. Zina: resursu iedalījumu. Izprot: resursu nozīmi uzņēmējdarbībā.	3%	Nosauc galvenos resursus un līdzekļus.	Analizē un izvērtē galvenos resursus un līdzekļus.	.

Sasniedzamais mācīšanās rezultāts	Sasniedzamā mācīšanās rezultāta īpatsvars modulī (%)	Mācību sasniegumu apguves līmeņu apraksti		
		Vidējs apguves līmenis	Optimāls apguves līmenis	Augsts apguves līmenis
9. Spēj: aprēķināt nodokļus pašnodarbinātām personām. Zina: nodokļu veidus. Izprot: nodokļu maksāšanas nozīmi.	7%	Nosauc normatīvos dokumentus nodokļu piemērošanai.	Nosauc normatīvos dokumentus nodokļu piemērošanai.	.
		Aprēķina nodokļus pašnodarbinātām personām.	Aprēķina nodokļus pašnodarbinatām personām un analīzē rezultātus.	.
		Nosauc nodokļu veidus pašnodarbinātām personām.	Raksturo nodokļu veidus un nosauc likmes pašnodarbinātām personām.	.
10. Spēj: izvēlēties efektīvākās aktivitātes produktu radīšanai un mārketingam. Zina: dažādu aktivitāšu ietekmi uzņēmējdarbībā. Izprot: aktivitāšu nozīmi.	10%	Nosauc galvenās aktivitātes, kas saistītas ar produkta radīšanu, izplatīšanu, klientu piesaisti, ieņēmumiem.	Pamato galvenās aktivitātes, kas saistītas ar produkta radīšanu, izplatīšanu, klientu piesaisti, ieņēmumiem.	.
11. Spēj: izvēlēties atbilstošākos sadarbības partnerus. Zina: sadarbības partneru darbības specifiku. Izprot: sadarbības partneru izvēles nozīmi.	5%	Nosauc galvenos piegādātājus.	Pamato galveno piegādātāju izvēli.	.
		Nosauc un raksturo iespējamās piegādātāju alternatīvas.	Pamato piegādātāju alternatīvu izvēli.	.
		Nosauc galvenos sadarbības partnerus.	Izskaidro un pamato galveno sadarbības partneru izvēli.	.

Sasniedzamais mācīšanās rezultāts	Sasniedzamā mācīšanās rezultāta īpatsvars modulī (%)	Mācību sasniegumu apguves līmeņu apraksti		
		Vidējs apguves līmenis	Optimāls apguves līmenis	Augsts apguves līmenis
12. Spēj: aprēķināt izmaksas. Zina: izmaksu pozīcijas. Izprot: izmaksu nozīmi uzņēmējdarbībā.	10%	Nosauc izmaksu veidus un iedalījumu.	Raksturo izmaksu veidus un iedalījumu.	.
		Nosauc un raksturo būtiskākās izmaksu pozīcijas.	Analizē izmaksu pozīcijas.	.
13. Spēj: aizpildīt dokumentus, lai reģistrētos par pašnodarbinātu personu. Zina: pašnodarbinātas personas reģistrēšanās procesu. Izprot: dokumentu aizpildīšanas nozīmi.	3%	Nosauc reģistrēšanās par pašnodarbinātu personu procesa soļus.	Apraksta reģistrēšanās par pašnodarbinātu personu procesa secīgos soļus.	.
		Aizpilda uzņēmējdarbības reģistrēšanai nepieciešamos dokumentus.	Aizpilda uzņēmējdarbības reģistrēšanai vajadzīgos dokumentus, pamato to nepieciešamību.	.
14. Spēj: veikt vienkāršā ieraksta grāmatvedības uzskaiti. Zina: ieņēmumu un izdevumu pozīcijas. Izprot: grāmatvedības nozīmi uzņēmējdarbībā.	5%	Veic vienkāršotu grāmatvedības uzskaiti.	Veic vienkāršotu grāmatvedības uzskaiti un analizē rezultātus.	.
		Nosauc galvenos grāmatvedības datu izmantotājus.	Raksturo galvenos grāmatvedības datu izmantotājus un viņu mērķus.	.
		Nosauc grāmatvedības uzdevumus.	Raksturo grāmatvedības uzdevumus un prasības.	.
		Skaidro grāmatvedības jēdzienus. Nosauc grāmatvedības mērķus.	Izskaidro grāmatvedības un uzskaites jēdzienu atšķirības. Klasificē grāmatvedības	.

Sasniedzamais mācīšanās rezultāts	Sasniedzamā mācīšanās rezultāta īpatsvars modulī (%)	Mācību sasniegumu apguves līmeņu apraksti		
		Vidējs apguves līmenis	Optimāls apguves līmenis	Augsts apguves līmenis
			īpatnības, uzskaites pamatprincipus.	

Moduļa programmas īstenošanai obligāti nepieciešamie materiālie līdzekļi

Nr.p.k.	Materiālie līdzekļi	Daudzums
1. Tehnoloģiskās iekārtas un darba instrumenti		
1.1.	Datori ar interneta pieslēgumu	Atbilstoši izglītojamo skaitam
1.2.	Projektors un ekrāns	1 uz grupu
1.3.	Printeris	1 uz grupu
1.4.	Tāfele	1 uz grupu
2. Materiāli, palīgmateriāli u.tml.		
2.1.	Biroja materiāli (mapes, plastikāta vāciņi, dokumentu kabatiņas)	Atbilstoši moduļa īstenošanai
2.2.	Izdales materiāli	Atbilstoši moduļa īstenošanai
2.3.	Kalkulators	Atbilstoši izglītojamo skaitam
2.4.	Grāmatvedības un uzskaites veidlapas, uzņēmuma dibināšanas dokumentu veidlapas	Atbilstoši moduļa īstenošanai
2.5.	Mācību nodarbībai, grupu darba organizācijai nepieciešamie biroja materiāli (marķieri, krāsains papīrs, līmlapiņas, šķēres, papīra tāfele, zibatmiņa)	Atbilstoši moduļa īstenošanai