

DAUGAVPILS BŪVNIECĪBAS TEHNIKUMS

Mācību priekšmets: INICIATĪVA UN UZŅĒMĒJDARBĪBA

KOLĀŽA “Klienta portrets”

Metodiskā izstrādne

Skolotāja: Inese Plesņa

Daugavpils 2022

ANOTĀCIJA

INESE PLESŅA

KOLĀŽA "KLIENTA PORTRETS"

Mērķis: Papildināt izglītojamo teorētiskās zināšanas par klientu segmentiem, pilnveidojot sabiedriskās saskarsmes un prezentēšanas prasmes.

Sasniedzamais rezultāts: audzēkņa patstāvīgi veidota kolāža.

Mērķauditorija: audzēkņi, kas apgūst moduli "Iniciatīva un uzņēmējdarbība".

Metodiskās izstrādes praktiskais pielietojums: uzdevums «Iniciatīva un uzņēmējdarbība» mācību priekšmetam tēmas "Klientu segmenti" apgūšanai.

Uzskates un citi mācību līdzekļi: dators, videoprojektors, PowerPoint prezentācija, dažādi laikraksti un žurnāli un kancelejas preces kolāžas veidošanai, kā arī iepriekšējo gadu audzēkņu veiksmīgāko darbu paraugi.

Metodiskās izstrādes aktualitāte/novitāte: radošs uzdevums, kas atraktīvā veidā sekmē audzēkņu iztēli un teorētisko zināšanu praktisko pielietojumu. Kolāža kā vizualizēšanas metode patreiz ir aktuāla, kas liek uzsvērt radošumu kā resursu.

SATURS

Stundas metodiskais apraksts	4
Izmantotā literatūra	7
PIELIKUMS.....	8

Stundas metodiskais apraksts

Stundas tēma: “Potenciālā klienta portrets”

Mērķis	Papildināt izglītojamo teorētiskās zināšanas par klientu segmentēšanas pamatprincipiem, pilnveidojot sabiedriskās saskarsmes un prezentēšanas prasmes.
Uzdevumi	1) Sasaistīt mācības ar izglītojamo dzīvi, izvēloties konkrētu produktu konkrētai klientu grupai. 2) Izveidot simbolisku uzskates līdzekli – kolāžu. 3) Attīstīt izglītojamo personības, īpaši viņu sociālās prasmes, radošo aktivitāti, intuīciju un prāta darbību.
Mērķauditorija (programmas nosaukums, kurss)	Audzēkņi, kas apgūst moduli “Iniciatīva un uzņēmējdarbība”
Stundas tips	Zināšanu, prasmju un iemaņu nostiprināšanas un izmantošanas stunda
Metodes un darba formas	1) Grupu darbs – 3 vai 4 dalībnieki grupā sadarbojas savā starpā un risina kopīgu problēmu. 1) Vizualizēšana – katra grupa izveido kolāžu kā simbolisku uzskates līdzekli. 2) Situācijas izspēle – darba grupa prezentē auditorijai savu kolāžu. Pēc tam auditorija pārrunā, analizē, uzdod jautājumus, veido ieteikumus un novērtē veikumu.
Stundas paredzamie rezultāti	<u>Rezultātā izglītojamie ir apguvuši zināšanas un sociālās prasmes:</u> • zina klientu segmentācijas pamatprincipus, • izprot klienta vajadzības un vēlmes atkarībā no klientu mērķa grupas, • saprot, cik nozīmīgi ir produktīvi strādāt grupā, • prot pastāstīt citiem par to, ko ir radījis.
Uzskates un citi mācību līdzekļi	Dators, videoprojektors, PowerPoint prezentācija, A3 darba lapas, dažādi žurnāli un laikraksti, šķēres, līme, krāsainie markeri, līmlapiņas, pildspalvas.
Stundai nepieciešamās literatūras saraksts	Kaparkalēja D., Tirgziņības pamati. - Rīga: Jumava, 2007.

Stundas gaita				
Stundas posms	Aktivitāte/mācību situācija			Laiks (min.)
	Skolotāja darbība	Skolēnu darbība	Metodes/ darba formas	
Stundas tēmas, mērķu un uzdevumu formulējums.	Nosauc tēmu un stāsta par stundas gaitu un darba noteikumiem.	Klausās un tad uzdod jautājumus.	PowerPoint prezentācija.	3 min.
Uzdevums.	Sadala auditoriju grupās (3-4 dalībnieki katrā) un uzdot uzdevumu – izveidot kolāžu “KLIENTA PORTRETS”.	Strādā grupās, veic skolotāja uzdoto uzdevumu – veido kolāžu “KLIENTA PORTRETS”, izmantojot teoriju, skolotāja prezentācijā atspoguļoto informāciju un vizuālo materiālu no laikrakstiem un žurnāliem.	Grupu darbs. Vizualizēšana.	20 min.
Uzdevuma prezentācija.	Aicina grupas prezentēt savu darbu, katrai atvēlot 3 min.	Grupas prezentē savas izveidotās kolāžas – pēc kārtas uzstājas un stāsta par savu veikumu.	Situācijas izspēle.	12 min.
Stundas izvērtējums. Audzēkņu novērtēšana.	Aicina audzēkņus novērtēt savu darbu stundā. Piedāvā uzrakstīt vērtējumu par savas grupas un pārējo darba grupu veikumu stundā uz līmlapiņām. Skolotājs apkopo rezultātus, izliek atzīmes, ņemot vērā audzēkņu vērtējumus. Skolotājs pateicas par audzēkņu labo un aktīvo darbu stundā.	Audzēkņi kopā ar skolotāju izvērtē stundas gaitu. Audzēkņi uz līmlapiņām raksta savus vērtējumus.	Pašvērtējums.	5 min.

Stundas pašvērtējums	
Iegūtie rezultāti un atgriezeniskā saite	Audzēkņi aktīvi strādāja grupās, iesaistījās diskusijā, labprāt novērtēja savu un citu grupu darbu. Rezultātā audzēkņiem izdevās vizualizēt sava produkta potenciālo klientu un izveidot kvalitatīvus uzskates līdzekļus – kolāžas. Saņemta atgriezeniskā saikne, jo audzēkņi saprata, ko ir iemācījušies.
Izmantoto metožu efektivitāte	Audzēkņi bija ieinteresēti un grib turpināt izmantot darbu grupās, vizualizēšanu un situācijas izspēli turpmākajās mācību stundās.
Stundas norises un izstrādāto materiālu pilnveides nepieciešamība un iespējas	Audzēkņi gribētu, lai šis darbs turpinātos arī otrajā stundā, jo informācijas bija daudz, arī lai uzstātos vajadzēja vairāk laika, jo viņi nepaspēja parādīt un pastāstīt visu, ko gribēja.
Veiktie vērojumi	Audzēkņiem ir jādod iespēja lietot zināšanas, iemaņas un prasmes komunikācijā.
Ieteikumi līdzīgu stundu veidotājiem un īstenotājiem	Jāturpina radošais darbs stundās, jo audzēkņiem tas patika.

Izmantotā literatūra

1. Kaparkalēja D., Tirgzinības pamati. - Rīga: Jumava, 2007.
2. Manns I., Bezbudžeta mārketinga. - Rīga: Zvaigzne ABC, 2013.
3. Niedrītis J.Ē., Mārketinga. – Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2009.
4. Pazīsti savu klientu - integrēta mārketinga komunikācija. [skatīts 01.06.2022.]. Pieejams: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://lpr.gov.lv/wp-content/uploads/2011/village-heritage/08022012_Preili_Latgales_ciemis.pdf

PowerPoint prezentācija
stundai “Potenciālā klienta portrets”

POTENCIĀLĀ KLIENTA PORTRETS

