

Biedrība

„Latvijas Pārtikas Uzņēmumu Federācija”

Reģistrācijas Nr. 40008056587

Juridiskā un faktiskā adrese: Republikas laukums 2, Rīga, LV-1981, Latvija

Projekta nosaukums:

„Bioekonomikas un saistīto nozaru apmācības”

Projekta identifikācijas nr. 4.2.4.1/1/24/A/012

IEPIRKUMA PRIEKŠMETS

Nr. LPUF-7/2026

Bioekonomikas un saistīto nozaru apmācības (6. daļa),

Mārketinga un tirdzniecības joma

Rīga 2026

1. Finansējuma saņēmējs (nosaukums vai fiziskās personas vārds un uzvārds): Biedrība „Latvijas Pārtikas Uzņēmumu Federācija”

Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs (ja finansējuma saņēmējs ir reģistrējies kā nodokļu maksātājs): 40008056587

Adrese: Republikas laukums 2-310 kab., Rīga, LV-1981, Latvija

Tālruņa numurs(-i): 22421636

Kontaktpersona (amats, vārds, uzvārds, tālruņa numurs un elektroniskā pasta adrese): projekta vadītājs, Armands Lejas-Krūmiņš, 22421636, armands.lejas-krumins@lpuf.lv

2. Īss iepirkuma priekšmeta apraksts:

Bioekonomikas un saistīto nozaru apmācības (6. daļa), Mārketingu un tirdzniecības joma.

3. Līguma veids: Pakalpojumi

4. Paredzamā līguma izpildes vieta: Latvija

Paredzamais līguma izpildes termiņš: 15/12/2029

5. Iepirkuma paredzamā līgumcena (lūdzu, norādiet tikai cipariem): 70 200 EUR

6. Sākotnējā piedāvājuma iesniegšanas datums: 23/01/2026

Sākotnējā piedāvājuma iesniegšanas laiks: 11:00

Sākotnējā piedāvājuma iesniegšanas vieta: Republikas laukums 2 – 310 kab., Rīga, Latvija katru darba dienu no 10.00-14.00 vai elektroniski armands.lejas-krumins@lpuf.lv

7. Eiropas Savienības fonda vadībā iesaistītā atbildīgā iestāde vai sadarbības iestāde vai cita ārvalstu finanšu palīdzības starpniekorganizācija vai apsaimniekotājs, ar kuru finansējuma saņēmējs ir noslēdzis līgumu par projekta īstenošanu vai kurš apstiprinājis projekta iesniegumu, vai kuram plānots iesniegt projekta iesniegumu: CFLA

8. Atbalsta aktivitātes nosaukums (ja piemērojams): Eiropas Savienības kohēzijas politikas programmas 2021.–2027. gadam 4.2. prioritārā virziena "Izglītība, prasmes un mūžizglītība" 4.2.4. specifiskā atbalsta mērķa "Veicināt mūžizglītību, jo īpaši piedāvājot elastīgas prasmju pilnveides un pārkvalifikācijas iespējas visiem, ņemot vērā uzņēmējdarbības un digitālās prasmes, labāk prognozējot pārmaiņas un vajadzību pēc jaunām prasmēm, pamatojoties uz darba tirgus vajadzībām, atvieglojot karjeras maiņu un sekmējot profesionālo mobilitāti" 4.2.4.1. pasākuma "Atbalsts nozaru vajadzībās balstītai pieaugušo izglītībai" pirmās kārtas īstenošanas noteikumi

9. Cita informācija (ja nepieciešams): Pretendents iesniedz piedāvājumu par visu konkursa priekšmetu kopā.

Finansējuma saņēmējs no piedāvājumiem izvēlas tā piegādātāja piedāvājumu, kas finansējuma saņēmējam ir ekonomiski visizdevīgākais un vislabāk apmierina tā vajadzības, kā arī nodrošina pasūtītāja piešķirtā finansējuma efektīvu izmantošanu.

Finansējuma saņēmējs neslēdz piegādes, pakalpojumu un būvdarbu līgumu ar tādu piegādātāju, ar kuru tas atrodas interešu konfliktā.

Iepirkuma priekšmeta apraksts

Nr. LPUF-7/2025

Bioekonomikas un saistīto nozaru apmācības (6. daļa),

Mārketingu un tirdzniecības joma

Nr.p.k.	1
Mācību kursa nosaukums	Efektīva pārdošana un procesa strukturēšana
Mācību joma	Mārketingu un tirdzniecība (342 01)
Pakalpojuma obligātās prasības:	
Obligāti iekļaujamās tēmas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kas ir pārdošana un pārdevējs; 2. Pārdevējs vai konsultants; 3. Kā veidot pareizu skatījumu uz pārdošanu; 4. Kā atbrīvoties no sajūtas, ka uzbāzies; 5. Kad un kā cilvēki pērk; 6. Kā pārvarēt bailes no atteikuma; 7. Kāpēc svarīgi fokusēties uz vērtību, nevis cenu; 8. Pārdevēja attieksme kā klienta uzticības pamats.
Mācību kursa ilgums, astronomiskās stundas	3
Apmācāmo skaits	10-60
Mācību valoda	Latviešu vai angļu, ja apmācība notiks svešvalodā, jānodrošina tulkošana uz valsts valodu
Mācību veids	Klātie un/vai attālināti-tiešsaistē (saskaņojot ar Pasūtītāju)
Mācību norises vieta	Latvija, pasūtītāja vai pretendenta telpās
Tehniskais nodrošinājums	Ja nepieciešams kursa nodrošināšanai tehniskais aprīkojums, to nodrošina pretendents.
Pasniedzēja kvalifikācija, min prasības	<p>Vismaz 3 gadu darba pieredze mācību kursa tematikā vai vismaz 3 gadu pieredze apmācību sniegšanā nozarē, kurā tiks apmācīti mācību kursa dalībnieki.</p> <p>Pasniedzēja kvalifikācija apmācību nozarē nav zemāka par kvalifikāciju, ko iegūs nodarbinātie, apgūstot šo apmācību.</p> <p><i>(Pretendents piedāvājuma pielikumā iesniedz pasniedzēju CV.)</i></p>
Nr.p.k.	2
Mācību kursa nosaukums	Efektīva pārdošana un iebildumu pārvarēšana
Mācību joma	Mārketingu un tirdzniecība (342 01)
Pakalpojuma obligātās prasības:	
Obligāti iekļaujamās tēmas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pārdošana, kā vērtības radīšana; 2. Kad klientam vajag pārdevēju un kad – konsultantu; 3. Pareizais skatījums uz pārdošanu: domāšanas maiņa; 4. Iebildumu klasifikācija un to signālu nozīme; 5. Psiholoģiskais fons un iebildumu patiesie iemesli; 6. Stratēģijas aizsardzības pozīcijas vietā piedāvāt risinājumu; 7. Frāzes un argumentācijas piemēri; 8. Lomu spēles un situāciju analīze.

Mācību kursa ilgums, astronomiskās stundas	3,5
Apmācāmo skaits	10-60
Mācību valoda	Latviešu vai angļu, ja apmācība notiks svešvalodā, jānodrošina tulkošana uz valsts valodu
Mācību veids	Klātiene un/vai attālināti-tiešsaistē (saskaņojot ar Pasūtītāju)
Mācību norises vieta	Latvija, pasūtītāja vai pretendenta telpās
Tehniskais nodrošinājums	Ja nepieciešams kursa nodrošināšanai tehniskais aprīkojums, to nodrošina pretendents.
Pasniedzēja kvalifikācija, min prasības	Vismaz 3 gadu darba pieredze mācību kursa tematikā vai vismaz 3 gadu pieredze apmācību sniegšanā nozarē, kurā tiks apmācīti mācību kursa dalībnieki. Pasniedzēja kvalifikācija apmācību nozarē nav zemāka par kvalifikāciju, ko iegūs nodarbinātie, apgūstot šo apmācību. <i>(Pretendents piedāvājuma pielikumā iesniedz pasniedzēju CV.)</i>
Nr.p.k.	3
Mācību kursa nosaukums	Klientu apkalpošana un problēmsituāciju risināšana
Mācību joma	Mārketings un tirdzniecība (342 01)
Pakalpojuma obligātās prasības:	
Obligāti iekļaujamās tēmas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kā rīkoties kavējumu vai tehnisku problēmu gadījumā; 2. Kā runāt, ja klients ir neapmierināts un pat rupjš; 3. Kā izvairīties no “vainas meklēšanas” un saglabāt mieru; 4. Kā risināt konfliktus ar klientiem; 5. Emociju kontrole un aktīva klausīšanās; 6. Kā neuztvert lietas personiski; 7. Kā pabeigt sarunu pozitīvi, pat ja situācija sarežģīta; 8. Profesionāla valoda un pieklājības frāzes; 9. Pašrefleksija un atgriezeniskā saite.
Mācību kursa ilgums, astronomiskās stundas	4
Apmācāmo skaits	10-60
Mācību valoda	Latviešu vai angļu, ja apmācība notiks svešvalodā, jānodrošina tulkošana uz valsts valodu
Mācību veids	Klātiene un/vai attālināti-tiešsaistē (saskaņojot ar Pasūtītāju)
Mācību norises vieta	Latvija, pasūtītāja vai pretendenta telpās
Tehniskais nodrošinājums	Ja nepieciešams kursa nodrošināšanai tehniskais aprīkojums, to nodrošina pretendents.
Pasniedzēja kvalifikācija, min prasības	Vismaz 3 gadu darba pieredze mācību kursa tematikā vai vismaz 3 gadu pieredze apmācību sniegšanā nozarē, kurā tiks apmācīti mācību kursa dalībnieki. Pasniedzēja kvalifikācija apmācību nozarē nav zemāka par kvalifikāciju, ko iegūs nodarbinātie, apgūstot šo apmācību. <i>(Pretendents piedāvājuma pielikumā iesniedz pasniedzēju CV.)</i>
Nr.p.k.	4

Mācību kursa nosaukums	Papildu pārdošana un vērtības palielināšana
Mācību joma	Mārketings un tirdzniecība (342 01)
Pakalpojuma obligātās prasības:	
Obligāti iekļaujamās tēmas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Komplektu pārdošanas psiholoģija; 2. 3 dažādu produktu apvienošana vienam klientam; 3. Kā pārdot vērtību, nevis tikai cenu; 4. Klienta uzticības iegūšana papildu piedāvājumiem; 5. Piepārdošanas frāzes un situāciju piemēri; 6. Piepārdošanas iekļaušana pamatpārdošanā; 7. Praktiskie uzdevumi un reālu darījumu analīze.
Mācību kursa ilgums, astronomiskās stundas	5
Apmācāmo skaits	10-60
Mācību valoda	Latviešu vai angļu, ja apmācība notiks svešvalodā, jānodrošina tulkošana uz valsts valodu
Mācību veids	Klātie un/vai attālināti-tiešsaistē (saskaņojot ar Pasūtītāju)
Mācību norises vieta	Latvija, pasūtītāja vai pretendenta telpās
Tehniskais nodrošinājums	Ja nepieciešams kursa nodrošināšanai tehniskais aprīkojums, to nodrošina pretendents.
Pasniedzēja kvalifikācija, min prasības	<p>Vismaz 3 gadu darba pieredze mācību kursa tematikā vai vismaz 3 gadu pieredze apmācību sniegšanā nozarē, kurā tiks apmācīti mācību kursa dalībnieki.</p> <p>Pasniedzēja kvalifikācija apmācību nozarē nav zemāka par kvalifikāciju, ko iegūs nodarbinātie, apgūstot šo apmācību.</p> <p><i>(Pretendents piedāvājuma pielikumā iesniedz pasniedzēju CV.)</i></p>

Tehniskās prasības

1. Prasības pakalpojumam:

- 1.1. Pasūtītājs apmācības organizē dažāda izmēra grupās vai individuāli, atkarībā no projektā iesaistīto komersantu pieprasījuma.
- 1.2. Pretendents respektē dalībnieku individuālā mācību stila īpatnības nodarbību gaitā.
- 1.3. Pasūtītājs līguma darbības laikā var pasūtīt apmācības mazākam personu skaitam kā norādīts vai arī neizmantojot kursu, ja līguma izpildes laikā pasūtītājam pēc tā nav pieprasījuma.
- 1.4. Pasūtītājam ir tiesības līguma darbības laikā palielināt apmācāmo skaitu.

2. Prasības pretendentiem

- 2.1. Pretendenta rīcībā ir nepieciešamie finanšu un darbinieku resursi iepirkuma līguma izpildei. Pretendenta vidējais finanšu apgrozījums pēdējo 3 (trīs) gadu laikā, par kuriem apstiprināts gada pārskats, ir ne mazāks kā EUR 10 000 gadā, ja pretendenta darbības ilgums ir mazāks nekā 3 gadi, tas norāda informāciju par finanšu apgrozījumu par faktisko darbības laiku.
- 2.2. Pretendentam nav uzsākts maksātnespējas process.
- 2.3. Pretendentam nav nodokļu vai citu valsts obligātu maksājumu parādi Latvijā vai valstī, kurā tas reģistrēts, tajā skaitā valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādi, kas kopsummā katrā valstī pārsniedz 150 EUR.
- 2.4. Pretendentam ir atbilstošas kvalifikācijas speciālisti (pasniedzēji):
- 2.5. Pretendentam ir atbilstoša pieredze apmācību pakalpojumu sniegšanā.
- 2.6. Pretendents garantē Pielikumā Nr. 2 „Pretendenta tehniskais un finanšu piedāvājums” norādīto cenu vienam apmācāmajam gan pie minimālā, gan maksimālā apmācāmo skaita kursā.
- 2.7. Ja pretendents šajā iepirkumā sniedz nepatiesas ziņas par sevi, tas tiek izslēgts no dalības iepirkumā.

3. Pretendentam jāiesniedz šādi dokumenti

- 3.1. Aizpildīts Iepirkuma priekšmeta apraksta Pielikums Nr. 1 „Pretendenta pieteikums”.
- 3.2. Aizpildīts Iepirkuma priekšmeta apraksta Pielikums Nr. 2 „Pretendenta tehniskais un finanšu piedāvājums”.
- 3.3. Apmācībās iesaistīto darbinieku CV, kuros iekļauta informācija, kas nepieciešama, lai novērtētu atbilstību iepirkuma priekšmeta aprakstam.
- 3.4. Pilnvara, ja pieteikumu paraksta pretendenta pilnvarotā persona.

3.5. Pretendenta izziņa par pretendenta finanšu apgrozījumu pēdējo 3 finanšu gadu laikā, par kuriem ir apstiprināts gada pārskats.

3.6. Citi dokumenti pēc Pretendenta ieskatiem, kas apliecina pretendenta atbilstību iepirkuma priekšmetam.

4. Piedāvājuma noformēšanas kārtība

4.1. Pretendents iesniedz piedāvājumu, aizpildot pieteikumu, pievienojot tam tehnisko un finanšu piedāvājumu un citus paredzētos dokumentus.

4.2. Nedrīkst iesniegt piedāvājuma variantus. Pretendents iesniedz tikai vienu piedāvājumu divos eksemplāros, iesniedzot klātienē. Piedāvājumu var iesniegt arī elektroniski (dalības pieteikums, tehniskā specifikācija un pievienotie dokumenti) ar drošu elektronisko parakstu uz norādīto kontaktpersonas e-pastu.

1. pielikums
PRETENDENTA PIETEIKUMS

1. IESNIEDZĒJS

Pretendenta nosaukums	
Reģistrācijas Nr.	
Juridiskā adrese	
Faktiskā adrese	
Tālr.	

2. IESNIEDZĒJA KONTAKTPERSONA

Vārds, uzvārds	
Adrese	
Tālr.	
E-pasta adrese	

Pretendents ar šī pieteikuma iesniegšanu:

1) Piesakās piedalīties iepirkuma procedūrā:

„Bioekonomikas un saistīto nozaru apmācības (6. daļa), Mārketings un tirdzniecības joma”

2) Apliecina, ka ir iepazinies ar iepirkuma procedūru un apņemas ievērot tās prasības;

3) Apņemas pasūtījuma piešķiršanas gadījumā slēgt iepirkuma līgumu ar Pasūtītāju;

4) Atzīst sava piedāvājuma spēkā esamību ne īsāku par 60 dienām;

5) Garantē, ka visas sniegtās ziņas ir patiesas.

Vārds, uzvārds, amats	
Paraksts	
Datums	

2. pielikums
PRETENDENTA TEHNISKAIS UN FINANŠU PIEDĀVĀJUMS

Sākotnējais piedāvājums

Galīgais piedāvājums

(pretendents atzīmē atbilstošo piedāvājuma veidu. Ja pretendents neatzīmē nevienu no piedāvājuma veidiem, Pasūtītājs uzskata, ka izteikts galīgais piedāvājums)

Kritērijs	Piedāvājums
Nr.1.	
Mācība kursa nosaukums:	
Mācību kursa saturs:	
Mācību kursa ilgums (astronomiskās stundas):	
Apmācāmo maksimālais skaits:	
Mācību kursa pasniedzējs:	
Kursa cena 1 dalībniekam, bez PVN (EUR)	
Kopējā kursa cena, bez PVN (EUR) maksimālajam dalībnieku skaitam	
Nr.2	
Mācība kursa nosaukums:	
Mācību kursa saturs:	
Mācību kursa ilgums (astronomiskās stundas):	
Apmācāmo maksimālais skaits:	
Mācību kursa pasniedzējs:	
Kursa cena 1 dalībniekam, bez PVN (EUR)	
Kopējā kursa cena, bez PVN (EUR) maksimālajam dalībnieku skaitam	
Nr.3	
Mācība kursa nosaukums:	

Mācību kursa saturs:	
Mācību kursa ilgums (astronomiskās stundas):	
Apmācāmo maksimālais skaits:	
Mācību kursa pasniedzējs:	
Kursa cena 1 dalībniekam, bez PVN (EUR)	
Kopējā kursa cena, bez PVN (EUR) maksimālajam dalībnieku skaitam	
Nr.4	
Mācība kursa nosaukums:	
Mācību kursa saturs:	
Mācību kursa ilgums (astronomiskās stundas):	
Apmācāmo maksimālais skaits:	
Mācību kursa pasniedzējs:	
Kursa cena 1 dalībniekam, bez PVN (EUR)	
Kopējā kursa cena, bez PVN (EUR) maksimālajam dalībnieku skaitam	
Visu iepirkuma kursu kopējā cena, bez PVN (EUR) maksimālajam dalībnieku skaitam	

Vārds, uzvārds, amats	
Paraksts	
Datums	