



IEPIRKUMS

Mārketiņa un tirdzniecības (341 01) mācību kursu organizēšana (2.daļa)

Rīgā, 17.04.2026.

Nr. 9/4-APA-038

Pasūtītājs:

biedrība “Latvijas Ķīmijas un farmācijas uzņēmēju asociācija”

Kontaktinformācija: tālr. +371 27313711; e-pasta adrese: inese@lifescience.lv.

Iepirkums tiek veikts saskaņā ar MK 2017.gada 28.februāra noteikumiem Nr. 104 “Noteikumi par iepirkuma procedūru un tās piemērošanas kārtību pasūtītāja finansētiem projektiem”.

Iepirkums tiek veikts projekta “Atbalsts nodarbināto apmācībām ķīmiskajā rūpniecībā un tās saskarnozarēs (2024-2029)” (projekta identifikācijas Nr. 4.2.4.1/1/24/A/008) ietvaros, ievērojot Ministru kabineta 2024. gada 25. jūnija noteikumu Nr. 413 “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”, turpmāk – Noteikumi, nosacījumus.

Apmācības tiek īstenotas Noteikumu 2. pielikumā noteiktajās mācību jomās.

Informācija par Piedāvājumu:

- Pretendents iesniedzot savu piedāvājumu, izmanto piedāvājuma formu ‘Pretendenta pieteikums’ (Pielikums Nr.1) un ‘Pretendenta tehniskais un finanšu piedāvājums’ (Pielikums Nr.2).
- Pretendents drīkst iesniegt tikai vienu piedāvājumu uz visu konkursa priekšmetu.

Informācija par Iepirkuma līguma izpildi:

- Pasūtītājs līguma darbības laikā var neizmantot kādu no mācību kursiem vai nevienu mācību kursu, ja Iepirkuma līguma izpildes laikā Pasūtītājam pēc tā nav pieprasījuma no projekta partneru puses.
- Pasūtītājs var prasīt un pretendents pēc pasūtītāja pieprasījuma var mācīt papildus kursu papildus grupām/ papildus dalībniekiem (pakalpojuma cena netiek mainīta).
- Pretendents respektē dalībnieku individuālā mācību stila īpatnības nodarbību gaitā.



Apraksts	
Apmācības	Negotiation and Leadership: Dealing with Difficult People and Problems
Obligāti iekļaujamās tēmas	<ul style="list-style-type: none">- Understanding key negotiation concepts:- Negotiation fundamentals: key concepts and core vocabulary,- Managing the tension between creating and claiming value,- Managing interpersonal dynamics,- Managing emotions and relationships - learning to navigate personality differences, diverse agendas, and social pressures,- Dealing with difficult situations - a set of breakthrough strategies for dealing with manipulative tactics, stonewalling, and obstructive behavior,- Addressing negotiation complexities,- Complex negotiations and organizational challenges - strategies for anticipating and responding to an array of complicating factors,- Leading through negotiation,- Unlocking value in complex business deals - how to incorporate relevant, cutting-edge tools into 21st-century deals,- Role plays and negotiation exercises,- One-on-one interaction with faculty.
Papildus tēmas, dalībnieki var izvēlēties 1 tēmu apgūt papildus obligātajām tēmām	<ul style="list-style-type: none">- Unlocking value in complex business deals,- Leveraging the power of emotions as you negotiate,- Reimagining negotiation for a highly uncertain world,- The 4P framework for strategic negotiation and leadership.
Ilgums	Obligāto tēmu apguvei - vismaz 18 astronomiskās stundas; Papildus tēmas apguvei, ja tāda tiek izvēlēta – vismaz 6 astronomiskās stundas
Apmācāmo skaits	Līdz 3 (grupu skaits 1 vai dalījums grupās – pēc nepieciešamības)
Apmācību valoda	Angļu
Apmācību norises vieta	Bez ģeogrāfiskiem ierobežojumiem (visā pasaulē), atbilstoši piedāvātāja nodrošinātajai apmācību norises vietai vai formātam.
Apmācību veids	Klātiene un/vai attālināti-tiešsaistē (saskaņojot ar Pasūtītāju)
Pasniedzēja kvalifikācija, min prasības	Vismaz triju gadu darba pieredze nozarē, kurā tiks mācīti darbinieki, vai vismaz triju gadu pieredze mācību sniegšanā nozarē, kurā tiks mācīti darbinieki. Vismaz triju gadu pieredze, vadot pārrunas starptautiskajā vidē Eiropā un/ vai ASV. (<i>Pretenents piedāvājuma pielikumā iesniedz pasniedzēju CV</i>).



Pielikums Nr. 1

pie iepirkuma

Mārketinga un tirdzniecība (341 01) mācību kursu organizēšana (2.daļa)

PRETENDENTA PIETEIKUMS

PRETENDENTS

Nosaukums	
Reģistrācijas Nr.	
Juridiskā adrese	
Faktiskā adrese	

PRETENDENTA KONTAKTPERSONA

Vārds, uzvārds	
Adrese	
Tālrunis	
E-pasta adrese	

Pretendents, iesniedzot šo piedāvājumu, apstiprina piedāvājumā sniegto ziņu patiesumu un atbilstību nolikuma prasībām.

Vārds, uzvārds, amats	
Paraksts	
Datums	



PRETENDENTA TEHNISKAIS UN FINANŠU PIEDĀVĀJUMS

	Kritērijs	Piedāvājums
Pakalpojums	Mācību kursa nosaukums:	
	Mācību kursa saturs:	
	Mācību kursa ilgums (____.stundas), norādīt, akadēmiskās vai astronomiskās stundas:	
	Apmācāmo skaits:	
	Grupu skaits:	
	Mācību veids:	
	Mācību valoda:	
	Mācību norises vieta:	
	Mācību tehniskais nodrošinājums:	
	Apmācāmo sertificēšana un eksaminācija:	
	Mācību materiālu veids:	
	Mācību materiālu skaits:	
	Mācību kursa pasniedzējs (lektors): [<i> piedāvājuma pielikumā jāpievieno CV</i>]	
	Cits:	
Cena	Cena 1 dalībniekam kursu, ietverot tikai obligātās tēmas, bez PVN, (EUR)	
	Kopējā kursa cena, ietverot tikai obligātās tēmas, bez PVN, maksimālajam dalībnieku skaitam (EUR)	
	Cena 1 dalībniekam par papildus izvēlēto 1 tēmu, bez PVN (EUR)	
	Kopējā papildus kursa cena, katram dalībniekam izvēloties 1 tēmu, bez PVN, maksimālajam dalībnieku skaitam (EUR)	
	Kopējā kursa cena 1 dalībniekam – obligātās tēmas plus 1 papildus tēma pēc izvēles, bez PVN (EUR)	
	Kopējā kursa cena, ietverot obligātās tēmas un 1 izvēles tēmu, bez PVN, maksimālajam dalībnieku skaitam (EUR)	

Vārds, uzvārds, amats	
Paraksts	
Datums	