

# SATURS

Studijvedis .....	7
Apzīmējumi .....	13
Kursa apraksts .....	15
Docētāja uzruna .....	17
<b>9. nodarbība. Pakalpojumu un preču mārketinga atšķirības</b> .....	19
Terminu skaidrojošā vārdnīca .....	21
1. Pakalpojumu un preču produktu atšķirības .....	23
2. Preču mārketinga mix .....	25
2.1. Produkts .....	26
2.2. Vieta (sadales kanāli) .....	27
2.3. Cena (cenošana) .....	28
2.4. Virzīšana .....	30
2.5. Patērētāji .....	30
2.6. Spēks .....	34
3. Pakalpojumu mārketinga mix .....	35
3.1. Uzņēmuma un produkta tēls .....	36
3.2. Pakalpojuma gala produkts .....	38
3.3. Personāls .....	40
Kopsavilkums .....	41
Vingrinājumi un pašpārbaudes jautājumi .....	43
Uzdevumu atbildes .....	45
Ieteicamā literatūra .....	47
Tests .....	49
<b>10. nodarbība. Produkti un to analīze</b> .....	53
Terminu skaidrojošā vārdnīca .....	55
1. Produktu klasifikācija un raksturlielumi .....	57
1.1. Produktu klasifikācija .....	57
1.2. Produktu raksturlielumi .....	60
2. Produktu iesaiņojums un sortiments .....	62
2.1. Iesaiņojuma funkcijas .....	62
2.2. Sortimentu veidošanas principi .....	65
3. Produktu dzīves cikls .....	68
3.1. Produktu dzīves cikla raksturojums .....	68
3.2. Jaunu produktu izstrāde .....	70
Kopsavilkums .....	73
Vingrinājumi un pašpārbaudes jautājumi .....	75
Uzdevumu atbildes .....	77
Ieteicamā literatūra .....	79
Tests .....	81
<b>11. nodarbība. Pakalpojumu galaprodukta analīze</b> .....	85
Terminu skaidrojošā vārdnīca .....	87
1. Pakalpojuma patērētāja apmierinātību veidojošie faktori .....	89
2. Pakalpojuma sniedzēja izvēles kritēriji .....	93
3. Pakalpojuma kvalitāte .....	95
3.1. Pakalpojuma standarti .....	95

3.2. Pakalpojuma kvalitātes uzturēšana .....	97
3.3. Pakalpojuma kvalitātes kontrole .....	98
Kopsavilkums .....	101
Vingrinājumi un pašpārbaudes jautājumi .....	103
Uzdevumu atbildes.....	105
Ieteicamā literatūra.....	107
Tests .....	109
<b>12. nodarbība. Produktu sadales organizācija .....</b>	<b>113</b>
Terminu skaidrojošā vārdnīca.....	115
1. Produktu sadales principi.....	117
2. Sadales kanālu starpnieku optimizācija .....	119
3. Jaunu sadales kanālu izveidošana .....	122
Kopsavilkums .....	127
Vingrinājumi un pašpārbaudes jautājumi .....	129
Uzdevumu atbildes.....	131
Ieteicamā literatūra.....	133
Tests .....	135
<b>13. nodarbība. Produktu virzīšana tirgū .....</b>	<b>139</b>
Terminu skaidrojošā vārdnīca.....	141
1. Sabiedrisko attiecību loma produktu virzīšanā .....	143
2. Efektīva reklāma .....	145
3. Noieta veicināšanas pasākumi .....	147
4. Tiešā pārdošana.....	149
5. Tiešais mārketingas .....	151
Kopsavilkums .....	153
Vingrinājumi un pašpārbaudes jautājumi .....	155
Uzdevumu atbildes.....	157
Ieteicamā literatūra.....	159
Tests .....	161
<b>14. nodarbība. Produktu cenu veidošanas sistēma .....</b>	<b>165</b>
Terminu skaidrojošā vārdnīca.....	167
1. Cenu veidošanas metodes .....	169
2. Cenu veidošanas stratēģijas .....	172
2.1. Klientu lojalitāti veicinoša cenu veidošanas stratēģija.....	172
2.2. „Krējuma nosmelšanas” cenu stratēģija.....	173
2.3. Tirgus iekarošanas cenu veidošanas stratēģija .....	174
2.4. Zemo cenu stratēģija .....	175
3. Cenošana – cenu noteikšanas sistēmas .....	176
Kopsavilkums .....	181
Vingrinājumi un pašpārbaudes jautājumi .....	183
Uzdevumu atbildes.....	185
Ieteicamā literatūra.....	187
Tests .....	189
<b>15. nodarbība. Mārketinga stratēģiju izvēli ietekmējošie faktori .....</b>	<b>193</b>
Terminu skaidrojošā vārdnīca.....	195
1. Tirgus attiecību ekonomiskie likumi .....	197
2. Uzņēmuma attīstības iespējas .....	201

3. Mārketinga stratēģiju izvēles metodes .....	207
Kopsavilkums .....	213
Vingrinājumi un pašpārbaudes jautājumi .....	215
Uzdevumu atbildes .....	217
Ieteicamā literatūra .....	219
Tests .....	221

## **16. nodarbība. Mārketinga spožums un posts .....**

Terminu skaidrojošā vārdnīca .....	227
1. Mūsdienu mārketinga teorētiskā krīze .....	229
2. Desmit mārketinga grēki .....	232
3. Integrētais mārketings .....	236
Kopsavilkums .....	239
Vingrinājumi un pašpārbaudes jautājumi .....	241
Uzdevumu atbildes .....	243
Ieteicamā literatūra .....	245
Tests.....	247

Jautājumi atkārtošanai .....

Par eksāmenu .....

251  
253