



Skolotāja/Pasniedzēja Vārds, uzvārds:	Bryan Roberts
Pozīcija:	Profesionālās uzņēmējdarbības priekšmetu skolotājs
2-3 par skolotāju:	Brīvajā laikā man patīk izvest savus suņus pastaigās, doties burāšanā, kanoē braukšanā, medībās, pastaigāties mežā, novākt ogas un sēnes, lasīt par aktualitātēm, biznesu un vēsturi

Metodes nosaukums:	Grupu klientu apkalpošanas vai veikalu pārdošanas novērtēšana
Kuros mācību priekšmetos metode ir pielietojama:	Pārdošana, mārketing, klientu apkalpošana
Īss apraksts:	Skolēnu komandām tiek piešķirti 2 veikalu nosaukumi, kurus viņiem vajadzētu apmeklēt. Skolēni analizē katru norises vietu pēc dažādiem svarīgiem kritērijiem, piemēram, piekļuves viegluma, viegli atrodamā, uzaicinoša interjera, darba laikiem, klientu apkalpošanas personāla profesionalitātes utt. (Vienalga kādi kritēriji jums ir nepieciešami, lai veiktu apverošu analīzi). Kad skolēni ir atbildējuši uz visiem jautājumiem un izanalizējuši norises vietu, viņi pasākuma vietas priekšā paņem grupas selfiju un nosūta to skolotājam. Pirmā grupa, kas pabeidz visas norises vietas, ir uzvarētāja. Tad skolēni sagatavo prezentāciju par to, ko atrada un kas bija labs un kas slikts, un vai viņi tur iepirksies atkal, vai ieteiks vietu un kāpēc jā / kāpēc ne
Procesa apraksts :	Veido grupu no 3 vai 4 skolēniem. Grupām tiek piešķirtas 2 vai 3 vietas, kuras apmeklēt, un konkrēti kritēriji, pēc kuriem novērtēt katru apmeklēto vietu.
1.	Grupās dodas uz kādu no vietām un novērtē veikala klientu apkalpošanas prasmes. Kad viņi ir pabeiguši vērtēšanu, viņi veikala priekšā uzņem visas grupas selfiju un nosūta to skolotājam Whatsapp.
2.	Skolotājs var pārbaudīt, vai visi studenti piedalās šajā uzdevumā Pēc tam studenti sagatavo prezentāciju par savu pieredzi klientu apkalpošanā vai pārdošanā un stāsta klasei par to, kas apmeklētajā vietā bija labi vai slikti un vai viņi atkal iepirksies tur. Vai šo vietu ieteiktu draugiem, kāpēc ieteiktu, kāpēc neieteiktu.
3.	Šajā uzdevumā skolēni no sākuma novērtē klientu apkalpošanu vai pārdošanas prasmes un savā starpā pārrunā, kas ir labs vai slikts par šo klientu apkalpošanas vai pārdošanas pieredzi, un izveido grupas prezentāciju.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Read

4.	Metodē tiek izmantoti sociālos mediji, internets, komandas darbs, analīzes veidošanas prasmes, dialoga veidošanas prasmes, prezentācijas prasmes, un jaunās tehnoloģijas. Skolotāji spēj attālināti kontrolēt darbību.
-----------	--