

**VIEŠOJI ĮSTAIGA LIETUVOS VERSLO KOLEGIJA
VADYBOS KATEDRA
PARDAVIMŲ IR LOGISTIKOS VADYBOS STUDIJŲ PROGRAMA
(6531LX028)**

Pardavimų ir logistikos vadybos studijų programos tikslas – parengti kvalifikuotus profesinio bakalauro pardavimų logistikos vadybos specialistus, gebančius prognozuoti, planuoti, organizuoti nenutrūkstamą darbo procesą prekybos įmonėse ar jos padalinuose, organizuoti prekių ar žaliavų pirkimą, pardavimą, gamybą ar sandėliavimą.

Studijų programos rezultatai:

Studijų programos rezultatų pobūdis	Studijų programos studijų rezultatai
1. Žinios ir jų taikymas	1.1. Žino esmines studijuojamų dalykų sąvokas, supranta pardavimų ir logistikos vadybos praktikos raidą, sąveiką su kitais mokslais, taiko išmaniąsias technologijas.
	1.2. Žino ir taiko tarptautinius ir Europos bendrijos įstatymus, direktyvas ir nuostatas bei konvencijas ir LR institucijų priimamus teisės aktus, reglamentuojančiu 1. s logistikos ir pardavimų veiklą.
2. Gebėjimas vykdyti tyrimus	2.1. Geba analizuoti ir įvertinti logistinę ir pardavimų aplinką, taikant vadybos ir ekonomikos žinias.
	2.2. Geba savarankiškai atlikti taikomuosius tyrimus logistikos ir pardavimų srityje, pasirenkant tyrimo metodiką, tikslingai taikant ir naudojant surinktus duomenis.
	2.3. Geba analizuoti ir sisteminti surinktą informaciją, interpretuoti bei apibendrinti gautus rezultatus ir pateikti ataskaitą.
3. Specialieji gebėjimai	3.1. Geba planuoti, organizuoti pardavimų ir logistikos veiklą tarptautinėje ir nacionalinėje rinkoje bei identifikuoti ir kritiškai vertinti problemas, pasitelkiant informacines sistemas pateikti sprendimo variantus.
	3.2. Geba pateikti pardavimų strategiją, taktiką, rėmimo politiką, klientų aptarnavimą, kurti naujas paslaugų ir produktų atmainas, numatyti verslo pranašumų galimybes.
	3.3. Geba organizuoti jūrų transporto logistikos procesus, taikyti jūrų transporto logistikos technologinius sprendimus bei naudoti šiuolaikines krovinių gabenimo technologijas
	3.4. Geba integruoti logistinius procesus į prekių pardavimą siekiant verslo proceso užbaigtumo pateikiant/pristatant materialųjį srautą vartotojui.
4. Socialiniai gebėjimai	4.1. Geba argumentuotai ir sklandžiai reikšti mintis žodžiu bei raštu taisyklinga lietuvių ir bent viena užsienio kalba, viešai pristatyti savo idėjas, kritiškai vertinti sprendimus organizuojant bei valdant tiekimo grandinę.
	4.2. Geba skatinti tarptautinį komandinį darbą virtualiose darbo grupėse bei nuotoliniu būdu dalintis pasiektais rezultatais, taikyti išmaniąsias technologijas bei vizualines priemones, remiantis socialinės atsakomybės ir pilietiškumo principais.
5. Asmeniniai gebėjimai	5.1. Geba kritiškai mąstyti ir vertinti skirtingus argumentus, pateikiamus analizuojant pardavimų ir logistikos verslo problemas, savarankiškai priimant sprendimus.
	5.2. Geba savarankiškai mokytis savo profesinės veiklos srityje, nuolat tobulinti profesinius įgūdžius, suvokti mokymosi visą gyvenimą svarbą, moralinę atsakomybę už savo veiklos ir jos rezultatų poveikį visuomenei.