



Valsts izglītības  
saturs centrs

NACIONĀLAIS  
ATTĪSTĪBAS  
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA

Eiropas Sociālais  
fonds

I E G U L D Ī J U M S T A V Ā N Ā K O T N Ē

DARBĪBAS PROGRAMMAS "IZAUGSME UN NODARBINĀTĪBA" VALSTS IZGLĪTĪBAS SATURA CENTRA ESF PROJEKTS  
"PROFESIONĀLĀS IZGLĪTĪBAS IESTĀŽU EFEKTĪVA PĀRVALDĪBA UN PERSONĀLA KOMPETENCES PILNVEIDE"  
(VIENOŠANĀS NR. 8.5.3.0/16/I/001)

# Modulis "Iniciatīva un uzņēmējdarbība (1. līmenis)"

2020

(aktualizēts 2012. gada variants)

Aprobācijas koordinatores: Zigrīda Andriksone,  
Līga Muceniece

## MODUĻA "Iniciatīva un uzņēmējdarbība (1. līmenis)" APRAKSTS

<b>Moduļa mērķis</b>	Attīstīt izglītojamo spējas patstāvīgi izstrādāt biznesa ideju, izvērtēt uzņēmējdarbības priekšnosacījumus un biznesa plāna izstrādei nepieciešamo informāciju, veicinot izglītojamo interesi par komercdarbības uzsākšanu, iniciatīvu, radošumu, kritisku domāšanu.
<b>Moduļa uzdevumi</b>	<p>Attīstīt izglītojamo prasmes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Izskaidrot uzņēmējdarbības pamatjēdzienus.</li> <li>2. Izstrādāt biznesa ideju.</li> <li>3. Izvēlēties produktu konkrētai klientu grupai.</li> <li>4. Noteikt produkta unikālās īpašības.</li> <li>5. Izmantot svarīgākos produktu izplatīšanas kanālus.</li> <li>6. Izvēlēties efektīvāko attiecību formātu ar klientu.</li> <li>7. Prognozēt ienākumu plūsmu.</li> <li>8. Noteikt nepieciešamos resursus produkta ražošanai.</li> <li>9. Aprēķināt nodokļus pašnodarbinātām personām.</li> <li>10. Izvēlēties efektīvākās aktivitātes produkta radīšanai un mārketingam.</li> <li>11. Izvēlēties atbilstošākos sadarbības partnerus.</li> <li>12. Aprēķināt izmaksas.</li> <li>13. Aizpildīt dokumentus, lai reģistrētos par pašnodarbinātu personu.</li> <li>14. Veikt vienkāršotu grāmatvedības uzskaiti.</li> </ol>
<b>Moduļa ieejas nosacījumi</b>	Apgūta pamatzglītība.
<b>Moduļa apguves novērtēšana</b>	Moduļa "Iniciatīva un uzņēmējdarbība (1. līmenis)" apguves gaitā izglītojamie veido portfolio par biznesa ideju, izvēlēto produktu, produkta izplatīšanas kanāliem, naudas plūsmu, nepieciešamajiem resursiem, sadarbības partneriem, piemērojamajiem nodokļiem, dokumentiem, kas nepieciešami, lai reģistrētos par pašnodarbinātu personu, vienkāršotas grāmatvedības uzskaiti un noslēgumā prezentē to.
<b>Moduļa nozīme</b>	Moduli "Iniciatīva un uzņēmējdarbība (1. līmenis)" īsteno kā mūžizglītības moduli profesionālās pamatzglītības, arodizglītības, profesionālās vidējās un profesionālās tālākizglītības programmās vai neformālās izglītības programmās. Modulis integrējams citos moduļos, ja tā saturs dublējas ar nozares profesionālās programmas moduļiem. Pēc tā apguves var sekot moduļa " Iniciatīva un uzņēmējdarbība (2. līmenis)" apguve.

## MODUĻA "Iniciatīva un uzņēmējdarbība (1. līmenis)" SATURS

Sasniedzamais rezultāts	Temats	Ieteicamais saturs	Mācību sasniegumu apguves līmeņu apraksti		Metodiskais nodrošinājums	
			Vidējs apguves līmenis	Optimāls apguves līmenis	Metodiskie paņēmieni un mācību organizācijas formas	Idejas īstenošanai
<p>1. Spēj: izskaidrot uzņēmējdarbības pamatjēdzienus.</p> <p>Zina: uzņēmējam nepieciešamās rakstura īpašības un kompetences.</p> <p>Izprot: uzņēmēja rakstura īpašību un kompetenču nozīmi uzņēmējdarbībā.</p>	<p>1.1. Ievads uzņēmējdarbībā.</p> <p>(5% no moduļa kopējā apjoma)</p>	<p>1.1.1. Uzņēmējdarbības pamatjēdzieni, to būtība un nozīme.</p>	<p>Nosauc uzņēmējdarbības jēdzienus un raksturo to būtību.</p>	<p>Izskaidro uzņēmējdarbības pamatjēdzienus, raksturo to būtību un nozīmi.</p>	<p>Izziņas avotu analīze.</p>	<p>Izglītojamie iegūst informāciju par uzņēmējdarbības pamatjēdzieniem, apkopo to un rezultātus prezentē pārējiem.</p>
		<p>1.1.2. Uzņēmējam nepieciešamās rakstura īpašības.</p>	<p>Nosauc uzņēmējam nepieciešamās rakstura īpašības un kompetences.</p>	<p>Raksturo uzņēmējam nepieciešamās rakstura īpašības un kompetences, ilustrējot to ar vairākiem piemēriem.</p>	<p>Diskusija.</p>	<p>Izglītojamie diskutē par uzņēmējam nepieciešamajām rakstura īpašībām un kompetencēm, pamato savu viedokli.</p>
<p>2. Spēj: izstrādāt biznesa ideju.</p> <p>Zina: dažādas ideju ģenerēšanas "tehnikas".</p> <p>Izprot: biznesa idejas nozīmi uzņēmējdarbības attīstīšanai.</p>	<p>2.1. Biznesa ideja.</p> <p>(7% no moduļa kopējā apjoma)</p>	<p>2.1.1. Uzņēmējdarbības sākšanas motivācija.</p>	<p>Piedalās fragmentāri diskusijā par uzņēmējdarbības sākšanu bez pamatojuma.</p>	<p>Pamato savu motivāciju sākt uzņēmējdarbību.</p>	<p>Diskusija.</p>	<p>Izglītojamie individuāli vai grupās iepazīstas ar informāciju un diskutē par uzņēmējdarbības sākšanu.</p>
		<p>2.1.2. Biznesa idejas izstrāde.</p>	<p>Piedalās biznesa idejas izstrādē un skaidro to.</p>	<p>Pārliciecināši pamato savu biznesa ideju.</p>	<p>Grupu darbs.</p>	<p>Izvēlas labāko biznesa ideju, savstarpēji vienojoties, un to prezentē.</p>
		<p>2.1.3. Uzņēmuma nosaukuma izvēle.</p>	<p>Uzņēmumam izvēlas nosaukumu.</p>	<p>Uzņēmumam izvēlas nosaukumu un to</p>	<p>Grupu darbs.</p>	<p>Balsojot izvēlas labāko uzņēmuma nosaukumu.</p>

				pamato.		
<p>3. Spēj: izvēlēties produktu konkrētai klientu grupai.</p> <p>Zina: klientu segmentācijas (vispārīgie) pamatprincipi, klientu grupas.</p> <p>Izprot: klienta vajadzības un vēlmes atkarībā no klientu mērķa grupas.</p>	<p>3.1. Klientu segmenti. (5% no moduļa kopējā apjoma)</p>	3.1.1. Produkta mērķgrupas.	Nosauc produkta mērķgrupas.	Raksturo produkta mērķgrupas.	Grupu darbs.	Izglītojamie iegūst informāciju par klientiem un viņu vēlmēm, apkopo to un rezultātus prezentē pārējiem.
		3.1.2. Klientu grupas.	Nosauc klientu grupas.	Raksturo klientu grupas.		
		3.1.3. Potenciālo klientu vēlmes.	Nosauc klientu vajadzības.	Analizē klientu vajadzības.		
		3.1.4. Potenciālā klienta portrets.	Vispārīgi raksturo potenciālo klientu.	Detalizēti raksturo potenciālo klientu.		
		3.1.5. Labuma saņēmēji no produkta.	Nosauc labuma saņēmējus no produkta.	Pamato viedokli par labuma saņēmējiem no produkta.		
<p>4. Spēj: noteikt produkta unikālās īpašības.</p> <p>Zina: piedāvātā produkta īpašības.</p> <p>Izprot: produkta unikālās vērtības nozīmi klientu izvēlē.</p>	<p>4.1. Produkta vērtības nozīme. (10% no moduļa kopējā apjoma)</p>	4.1.1. Kas tiks piedāvāts klientam?	Nosauc produktu, kuri tiks piedāvāti klientam.	Pamato produktaizvēli, kuri tiks piedāvāti klientam.	Diskusija. Prezentācija.	Izglītojamie piedāvā apspriešanai izvēlēto produktu, pamato savu izvēli. Prezentē izvēlēto produktu unikālās īpašības.
		4.1.2. Produkta taustāmās un netaustāmās īpašības (pievienotā vērtība), kuru dēļ klienti pirks produktu.	Nosauc taustāmās un netaustāmās produkta īpašības, kuru dēļ klienti pirks produktu.	Raksturo taustāmās un netaustāmās produkta īpašības, kuru dēļ klienti pirks produktu.		
		4.1.3. Klienta problēmas risinājums, iegādājoties piedāvāto produktu.	Nosauc klienta ieguvumus, iegādājoties piedāvāto produktu.	Analizē klienta ieguvumus, iegādājoties piedāvāto produktu.		
<p>5. Spēj: izmantot efektīvus produkta izplatīšanas kanālus.</p>	<p>5.1. Produkta izplatīšanas kanāli. (10% no moduļa</p>	5.1.1. Produkta izplatīšanas kanāli, to raksturojums.	Nosauc galvenos produkta izplatīšanas kanālus.	Raksturo galvenos produkta izplatīšanas kanālus.	Grupu darbs.	Izglītojamie grupā, izmantojot internetu, iegūst informāciju par produkta izplatīšanas kanāliem un

Zina: produktu izplatīšanas kanālus.	kopējā apjoma)					apkopo to.
Izprot: efektīvu produkta izplatīšanas kanālu izmantošanu klientu piesaistē.		5.1.2. Izplatīšanas kanāli, ar kuru palīdzību klienti visātrāk var uzzināt par produktu.	Izvēlas konkrētus produkta izplatīšanas kanālus.	Pamato izplatīšanas kanālu izvēli.	Grupu darbs. Prezentācija.	Grupas prezentē savu izvēlēto produktu izplatīšanas kanālus.
6. Spēj: izvēlēties efektīvāko attiecību formātu ar klientu.  Zina: pirkšanas lēmumu ietekmējošos faktorus.  Izprot: klientu rīcību tirgū.	6.1. Attiecības ar klientiem.  (10% no moduļa kopējā apjoma)	6.1.1. Attiecību veidošana ar klientiem.	Nosauc nozīmīgākos saskarsmes pamatprincipus ar klientu.	Raksturo nozīmīgākos saskarsmes pamatprincipus ar klientu.	Situācijas analīze.	Izglītojamie pārrunā, analizē dažādu situāciju aprakstus.
6.1.2. Attiecību sasaiste ar pirkšanas lēmumu.		Sasaista pirkšanas lēmumu ar attiecībām ar klientu.	Sasaista un izvērtē pirkšanas lēmumu ar attiecībām ar klientu.			
6.1.3. Attiecību uzturēšanas izmaksas.		Nosauc izmaksu pozīcijas attiecību uzturēšanai ar klientiem.	Analizē izmaksu pozīcijas attiecību uzturēšanai ar klientiem.			
7. Spēj: prognozēt ienākumu plūsmu.  Zina: ienākumu veidošanās principus.  Izprot: regulāru ienākumu nodrošināšanas būtību.	7.1. Ienākumu plūsma.  (10% no moduļa kopējā apjoma)	7.1.1. Par ko gatavs maksāt klients?	Nosauc kritērijus, par ko klients gatavs maksāt.	Analizē kritērijus, par ko klients gatavs maksāt.	Praktiskais darbs.	Izglītojamie veic praktiskus uzdevumus ar aprēķiniem un analizē rezultātus.
7.1.2. Cenu politika.		Nosauc cenu politikas veidošanas principus.	Raksturo cenu politikas veidošanas principus.			
7.1.3. Maksāšanas veids.		Nosauc maksāšanas veidus.	Analizē maksāšanas veidu priekšrocības un trūkumus.			
7.1.4. Katra ieņēmumu avota nozīme kopējā ienākumu plūsmā.		Nosauc ienākumu avotus.	Raksturo ienākumu avotus; analizē ienākumu plūsmu un ienākumu struktūru.			

<p>8. Spēj: noteikt nepieciešamos resursus produkta ražošanai.</p> <p>Zina: resursu iedalījumu.</p> <p>Izprot: resursu nozīmi uzņēmējdarbībā.</p>	<p>8.1. Resursi un līdzekļi.</p> <p>(3% no moduļa kopējā apjoma)</p>	<p>8.1.1. Galveno resursu un līdzekļu nepieciešamība produkta radīšanai, izplatīšanai, klientu piesaistīšanai, ieņēmumu gūšanai (tuvākajās attīstības stadijās).</p>	<p>Nosauc galvenos resursus un līdzekļus.</p>	<p>Analizē un izvērtē galvenos resursus un līdzekļus.</p>	<p>Grupu darbs.</p>	<p>Izglītojamie, izpētot internetā pieejamos datus, apkopo informāciju par nepieciešamajiem resursiem produkta ražošanai un rezultātus prezentē pārējiem.</p>
<p>9. Spēj: aprēķināt nodokļus pašnodarbinātām personām.</p> <p>Zina: nodokļu veidus.</p> <p>Izprot: nodokļu maksāšanas nozīmi.</p>	<p>9.1. Nodokļi pašnodarbinātām personām.</p> <p>(7% no moduļa kopējā apjoma)</p>	<p>9.1.1. Normatīvie dokumenti.</p>	<p>Nosauc normatīvos dokumentus nodokļu piemērošanai.</p>	<p>Nosauc normatīvos dokumentus nodokļu piemērošanai.</p>	<p>Darbs ar informāciju.</p>	<p>Izglītojamie apkopo informāciju par nodokļiem pašnodarbinātām personām.</p>
		<p>9.1.2. Nodokļu piemērošanas kārtība pašnodarbinātām personām.</p>	<p>Nosauc nodokļu veidus pašnodarbinātām personām.</p>	<p>Raksturo nodokļu veidus un nosauc likmes pašnodarbinātām personām.</p>		
		<p>9.1.3. Nodokļu aprēķināšana pašnodarbinātām personām.</p>	<p>Aprēķina nodokļus pašnodarbinātām personām.</p>	<p>Aprēķina nodokļus pašnodarbinātām personām un analizē rezultātus.</p>	<p>Praktiski uzdevumi.</p>	
<p>10. Spēj: izvēlēties efektīvākās aktivitātes produktu radīšanai un mārketingam.</p> <p>Zina: dažādu aktivitāšu ietekmi uzņēmējdarbībā.</p> <p>Izprot: aktivitāšu nozīmi.</p>	<p>10.1. Galvenās aktivitātes produktu radīšanai un mārketingam.</p> <p>(10% no moduļa kopējā apjoma)</p>	<p>10.1.1. Galvenās aktivitātes, kas saistītas ar produkta radīšanu, izplatīšanu, klientu piesaisti, ieņēmumiem.</p>	<p>Nosauc galvenās aktivitātes, kas saistītas ar produkta radīšanu, izplatīšanu, klientu piesaisti, ieņēmumiem.</p>	<p>Pamato galvenās aktivitātes, kas saistītas ar produkta radīšanu, izplatīšanu, klientu piesaisti, ieņēmumiem.</p>	<p>Grupu darbs.</p>	<p>Izglītojamie apkopo informāciju par aktivitātēm produktu radīšanai, izplatīšanai, klientu piesaistei un prezentē to pārējiem.</p>

<p>11. Spēj: izvēlēties atbilstošākos sadarbības partnerus.</p> <p>Zina: sadarbības partneru darbības specifiku.</p> <p>Izprot: sadarbības partneru izvēles nozīmi.</p>	<p>11.1. Galvenie sadarbības partneri.</p> <p>(5% no moduļa kopējā apjoma)</p>	<p>11.1.1. Galvenie sadarbības partneri.</p>	Nosauc galvenos sadarbības partnerus.	Izskaidro un pamato galveno sadarbības partneru izvēli.	Grupu darbs.	Izglītojamie apkopo informāciju par iespējamiem sadarbības partneriem un prezentē to pārējiem.
		<p>11.1.2. Piegādātāji.</p>	Nosauc galvenos piegādātājus.	Pamato galveno piegādātāju izvēli.		
		<p>11.1.3. Iespējamās piegādātāju alternatīvas.</p>	Nosauc un raksturo iespējamās piegādātāju alternatīvas.	Pamato piegādātāju alternatīvu izvēli.	Diskusija.	Izglītojamie diskutē par piegādātāju alternatīvu izvēli.
<p>12. Spēj: aprēķināt izmaksas.</p> <p>Zina: izmaksu pozīcijas.</p> <p>Izprot: izmaksu nozīmi uzņēmējdarbībā.</p>	<p>12.1. Izmaksas, to izmantošana aprēķinos.</p> <p>(10% no moduļa kopējā apjoma)</p>	<p>12.1.1. Izmaksu veidi un to iedalījums.</p>	Nosauc izmaksu veidus un iedalījumu.	Raksturo izmaksu veidus un iedalījumu.	Informācijas apkopošana.	Izglītojamie apkopo informāciju par izmaksu iedalījumu.
		<p>12.1.2. Būtiskākās izmaksu pozīcijas.</p>	Nosauc un raksturo būtiskākās izmaksu pozīcijas.	Analizē izmaksu pozīcijas.	Praktiski uzdevumi.	Izglītojamie veic praktiskus uzdevumus ar aprēķiniem un analizē rezultātus.
<p>13. Spēj: aizpildīt dokumentus, lai reģistrētos par pašnodarbinātu personu.</p> <p>Zina: pašnodarbinātas personas reģistrēšanās procesu.</p> <p>Izprot: dokumentu aizpildīšanas nozīmi.</p>	<p>13.1. Reģistrēšanai par pašnodarbinātu personu nepieciešamie dokumenti, to aizpildīšana.</p> <p>(3% no moduļa kopējā apjoma)</p>	<p>13.1.1. Reģistrēšanās par pašnodarbinātu personu process.</p>	Nosauc reģistrēšanās par pašnodarbinātu personu procesa soļus.	Apraksta reģistrēšanās par pašnodarbinātu personu procesa secīgos soļus.	Informācijas apkopošana.	Izglītojamie apkopo informāciju par nepieciešamajiem dokumentiem pašnodarbinātas personas reģistrēšanai.
		<p>13.1.2. Reģistrēšanās par pašnodarbinātu personu dokumentu aizpildīšana.</p>	Aizpilda uzņēmējdarbības reģistrēšanai nepieciešamos dokumentus.	Aizpilda uzņēmējdarbības reģistrēšanai vajadzīgos dokumentus, pamato to nepieciešamību.	Praktiski uzdevumi.	Aizpilda pašnodarbinātas personas uzņēmējdarbības reģistrēšanai nepieciešamos dokumentus.
<p>14. Spēj: veikt vienkāršā ieraksta</p>	<p>14.1. Vienkāršota grāmatvedība.</p>	<p>14.1.1. Grāmatvedības būtība, nozīme.</p>	Skaidro grāmatvedības	Izskaidro grāmatvedības un	Informācijas atlase.	Izglītojamie apkopo informāciju par

grāmatvedības uzskaiti.  Zina: ieņēmumu un izdevumu pozīcijas.  Izprot: grāmatvedības nozīmi uzņēmējdarbībā.	(5% no moduļa kopējā apjoma)		jēdzienus. Nosauc grāmatvedības mērķus.	uzskaites jēdzienu atšķirības. Klasificē grāmatvedības īpatnības, uzskaites pamatprincipus.		grāmatvedības mērķiem, uzdevumiem, uzskaites pamatprincipiem.
		14.1.2. Grāmatvedības uzdevumi, tai izvirzītās prasības.	Nosauc grāmatvedības uzdevumus.	Raksturo grāmatvedības uzdevumus un prasības.		
		14.1.3. Grāmatvedības datu izmantotāji.	Nosauc galvenos grāmatvedības datu izmantotājus.	Raksturo galvenos grāmatvedības datu izmantotājus un viņu mērķus.		
		14.1.4. Vienkāršotas grāmatvedības uzskaiti.	Veic vienkāršotu grāmatvedības uzskaiti.	Veic vienkāršotu grāmatvedības uzskaiti un analizē rezultātus.		

### Ieteicamie avoti

Biznesa ABC. Atbalsts uzņēmējiem. [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: <http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa-abc/atbalsts>

Biznesa modelēšanā svarīgs ir vērtības piedāvājums [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: <https://www.luminor.lv/lv/jaunumi-lidz-2017-10-01/eksperts-biznesa-modelesana-svarigs-ir-vertibas-piedavajums>

Dubkēvičs L., Ķestere I. Saskarsme. Lietišķā etiķete. Rīga: Jumava, 2003.

Eiropas Savienības Padomes ieteikums par pamatkompetencēm mūžizglītībā. 2018 [skatīts 2019. gada 7. oktobrī]. Pieejams: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018H0604\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018H0604(01)&from=EN)

Iepazīstieties – pavisam citāda prāta vētra! [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: <http://www.kvestnesis.lv/?menu=doc&id=176157>

Ievads komunikācijas teorijās [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: [https://www.alberta-koledza.lv/upload/old/downloads/Ievads\\_komunik\\_teorijas.pdf](https://www.alberta-koledza.lv/upload/old/downloads/Ievads_komunik_teorijas.pdf)

Ievads uzņēmējdarbībā [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: <https://www.youtube.com/watch?v=r34hdmOxkAw>

Kā atšķiras dažādi digitālās komunikācijas kanāli [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: <https://marisantons.lv/2017/08/14/ka-atskiras-dazadi-digitalas-komunikacijas-kanali/>

Kā piesaistīt finansējumu uzņēmējdarbībai [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: <https://www.seb.lv/info/bizness/ka-piesaistit-finansejumu-uznemejdarbibai>

Leibus I. Individuālā uzņēmēja grāmatvedība un nodokļi. – Rīga: Lietišķās informācijas dienests, SIA, 2014.

Padomi veiksmīgai attiecību veidošanai un uzturēšanai ar klientu [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: <https://www.ozols.lv/blog/jaunumi-2/post/padomi-veiksmigu-attiecibu-veidosanai-un-uzturesanai-ar-klientu-33>



Pakalpojumi biznesa uzsācējiem [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: <https://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/biznesa-uzsacejiem/>  
Uzņēmējdarbības uzsākšana [skatīts 2019. gada 3. aprīlī]. Pieejams: <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-uzsaksana>  
Zaķe Ņ. Uzņēmējdarbība vidusskolām un profesionālās izglītības iestādēm. Rīga: Biznesa augstskola "Turība", 2016  
The European Entrepreneurship Competence Framework, 2016. [skatīts 2019. gada 7. oktobrī]. Pieejams:  
<http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101581/lfn27939enn.pdf>

**Moduļa "Iniciatīva un uzņēmējdarbība (1. līmenis)"  
ĪSTENOŠANAI NEPIECIEŠAMIE MATERIĀLIE LĪDZEKĻI**

Nr.p.k.	Materiālie līdzekļi	Daudzums
<b>1.</b>	<b>Tehnoloģiskās iekārtas un darba instrumenti</b>	
1.1.	Dators ar interneta pieslēgumu	Katram izglītojamajam
1.2.	Projektors un ekrāns	1 uz grupu
1.3.	Printeris	1 uz grupu
1.4.	Tāfele	1 uz grupu
<b>2.</b>	<b>Materiāli, palīgmateriāli u.tml.</b>	
2.1.	Biroja materiāli (mapes, plastikāta vāciņi, dokumentu kabatiņas)	Atbilstoši moduļa īstenošanai
2.2.	Izdales materiāli	Atbilstoši moduļa īstenošanai
2.3.	Kalkulators	Katram izglītojamajam
2.4.	Grāmatvedības un uzskaites veidlapas, uzņēmuma dibināšanas dokumentu veidlapas	Atbilstoši moduļa īstenošanai
2.5.	Mācību nodarbībai, grupu darba organizācijai nepieciešamie biroja materiāli (marķieri, krāsains papīrs, līmlapiņas, šķēres, papīra tāfele, zibatmiņa)	Atbilstoši moduļa īstenošanai