

Reklāmas pakalpojumu komercdarbinieka profesionālās kvalifikācijas pamatprasības

1. Vispārīgie jautājumi

1. Profesijas nosaukums – reklāmas pakalpojumu komercdarbinieks.
2. Profesijas kods – 3339 24.

2. Nodarbinātības apraksts

1. Profesionālās kvalifikācijas līmenis – trešais profesionālās kvalifikācijas līmenis.

2. Profesionālās darbības pamatuzdevumu kopsavilkums:
– reklāmas pakalpojumu komercdarbinieks plāno, vada un kontrolē reklāmas risinājumu darījumus pēc izstrādātas un apstiprinātas uzņēmuma reklāmas koncepcijas.

Reklāmas pakalpojumu komercdarbinieks ir nodarbināts reklāmas aģentūrās, plašsaziņas un interaktīvās saziņas līdzekļos un uzņēmumos. Reklāmas pakalpojumu komercdarbinieks var strādāt kā pašnodarbināta persona vai individuālais komersants.

3. Profesionālās darbības veikšanai nepieciešamās profesionālās kompetences

1. Spēja piedalīties tirgus pētījumos, analizēt tirgu un iegūtos datus, interpretēt un izmantot tos.

2. Spēja izstrādāt reklāmas risinājumus produktu virzīšanai tirgū atbilstoši preču/pakalpojumu pārdošanas politikai, kā arī veicināt uzņēmuma zīmola atpazīstamību.

3. Spēja veidot uzņēmuma tēlu.

4. Spēja piedalīties uzņēmuma cenu stratēģijas izstrādē.

5. Spēja piedalīties uzņēmuma attīstības prognozēšanā un plānošanā, novērtējot un analizējot saimnieciskās darbības rezultātus.

6. Spēja piedalīties priekšlikumu izstrādē uzņēmuma līdzdalībai iepirkumos.
7. Spēja atrast, piesaistīt un uzturēt ilgtermiņa attiecības ar klientiem.
8. Spēja segmentēt tirgu, noteikt mērķauditoriju un produkta/pakalpojuma pozīciju tirgū.
9. Spēja izstrādāt un prezentēt klienta vajadzībām atbilstošu reklāmas risinājumu, veicot tirgus analīzi.
10. Spēja izstrādāt uz noteiktu mērķi orientētu reklāmas risinājumu un tā budžetu, izvēloties pareizus komunikācijas kanālus.
11. Spēja saskaņot klienta vēlmes attiecībā uz reklāmas risinājumu ar tehniskajām un finansiālajām iespējām.
12. Spēja lietot jaunākās tehnoloģijas reklāmas jomā.
13. Spēja pārzināt un novērtēt reklāmas risinājumu izstrādes un realizācijas procesā iesaistīto partneru sortimentu un sadarbības iespējas.
14. Spēj organizēt un vadīt reklāmas risinājuma izstrādes un realizācijas procesu, un izvērtēt iegūtos rezultātus.
15. Spēja kontrolēt reklāmas risinājumu izstrādē un realizācijā iesaistīto partneru darba kvalitāti un darba izpildes termiņus.
16. Spēja analizēt un izvērtēt savu un iesaistīto partneru darba rezultātus reklāmas risinājumu jumā.
17. Spēja izstrādāt priekšlikumus uzņēmuma darba samaksas sistēmas uzlabošanai.
18. Spēja sastādīt darba plānus un veidot darba grafikus.
19. Spēja strādāt komandā un risināt konfliktsituācijas.
20. Spēja ievērot vispārējās un profesionālās ētikas principus.
21. Spēja ievērot darba tiesiskās attiecības regulējošo normatīvo aktu prasības.
22. Spēja lietot valsts valodu.

23. Spēja sazināties vismaz vienā svešvalodā profesionālās saziņas līmenī.
24. Spēja lietot profesionālo terminoloģiju valsts valodā uz vismaz divās svešvalodās.
25. Spēja ievērot darba aizsardzības noteikumus un higiēnas prasības.
26. Spēja nepieciešamības gadījumā sniegt pirmo palīdzību.
27. Spēja veikt darba pienākumus, nekaitējot videi.
28. Spēja ievērot ugunsdrošības noteikumus.

4. Profesionālās darbības pamatuzdevumu veikšanai nepieciešamās prasmes

1. Piedalīties tirgus pētījumos.
2. Analizēt un apkopot tirgus pētījumos iegūtos datus.
3. Interpretēt un izmantot tirgus pētījumos iegūtos datus.
4. Veidot uzņēmuma tēlu un virzīt produktu/pakalpojumu tirgū.
5. Piedalīties uzņēmuma cenu stratēģijas izstrādē.
6. Novērtēt un analizēt saimnieciskās darbības rezultātus.
7. Piedalīties uzņēmuma darbības plānošanā.
8. Sagatavot priekšlikumus iepirkumu piedāvājumiem.
9. Veidot un uzturēt komunikāciju ar klientiem.
10. Noteikt klienta psiholoģisko tipu.
11. Noskaidrot klienta reklāmas mērķi un izstrādāt piedāvājumu atbilstoši klienta vajadzībām.
12. Prezentēt izstrādāto reklāmas piedāvājumu klientam.
13. Pārliecināt klientu par efektīvāko reklāmas risinājumu, ievērojot profesionālās ētikas principus.

14. Nodrošināt atgriezenisko saiti ar klientu.
15. Segmentēt tirgu.
16. Noteikt reklāmas risinājuma mērķauditoriju un atrast tai atbilstošu risinājumu.
17. Noteikt produkta/pakalpojuma pozīciju tirgū.
18. Risināt konfliktsituācijas.
19. Saskaņot klienta vēlmes attiecībā uz reklāmas risinājumu ar tehniskajām un finansiālajām iespējām.
20. Lietot jaunākās tehnoloģijas reklāmas jomā.
21. Plānot un piedāvāt reklāmas risinājumu plašsaziņas līdzekļos, pārzinot plašsaziņas līdzekļu tirgu un auditorijas.
22. Analizēt plašsaziņas līdzekļu reitingus un statistikas datus.
23. Izstrādāt un argumentēti prezentēt reklāmas risinājuma budžetu.
24. Prognozēt reklāmas risinājuma rezultātu.
25. Pārzinot sadarbības partnerus un to sortimentu, noteikt piedāvāto produktu/pakalpojumu kvalitāti.
26. Koordinēt un kontrolēt reklāmas risinājuma realizācijas procesus.
27. Komunicēt ar reklāmas risinājuma izstrādē iesaistītajām pusēm.
28. Strādāt komandā.
29. Kontrolēt, analizēt un izvērtēt sadarbības partneru darba rezultātus.
30. Izstrādāt darba plānu un grafikus un sekot līdzi to izpildei.
31. Izteikt priekšlikumus darba samaksas sistēmas uzlabošanai uzņēmumā.
32. Ievērot profesionālās un vispārējās ētikas principus.

33. Ievērot darba tiesiskās attiecības regulējošos normatīvos aktus.
34. Lietot valsts valodu.
35. Lietot vismaz vienu svešvalodu profesionālās saziņas līmenī.
36. Lietot profesionālo terminoloģiju valsts valodā uz vismaz divās svešvalodās.
37. Ievērot darba aizsardzības noteikumus un higiēnas prasības.
38. Nepieciešamības gadījumā sniegt pirmo palīdzību.
39. Veikt darba pienākumus, nekaitējot videi.
40. Ievērot ugunsdrošības noteikumus.

5. Profesionālās darbības pamatuzdevumu veikšanai nepieciešamās zināšanas

1. Profesionālās darbības pamatuzdevumu veikšanai nepieciešamās zināšanas priekšstata līmenī:
 - 1.1. kvalitātes noteikšanas metodes un standarti;
 - 1.2. statistika.
2. Profesionālās darbības pamatuzdevumu veikšanai nepieciešamās zināšanas izpratnes līmenī:
 - 2.1. ekonomikas pamati;
 - 2.2. finanšu vadība;
 - 2.3. loģistika;
 - 2.4. grāmatvedība;
 - 2.5. personālvadība.
3. Profesionālās darbības pamatuzdevumu veikšanai nepieciešamās zināšanas lietošanas līmenī:
 - 3.1. plānošana;
 - 3.2. pētījumu metodes;
 - 3.3. analīzes metodes;
 - 3.4. prognozēšanas metodes;
 - 3.5. informācijas ieguves avoti;
 - 3.6. tirgzinība;
 - 3.7. tirgzinības komunikācijas komplekss;
 - 3.8. ideju ģenerēšanas metodes;
 - 3.9. plašsaziņas līdzekļi un to auditorijas;

- 3.10. komunikācijas kanālu izvēle;
- 3.11. budžeta izstrāde;
- 3.12. cenu veidošana;
- 3.13. lietišķie aprēķini;
- 3.14. reklāmas izstrādes un realizācijas procesi;
- 3.15. vadībzinības;
- 3.16. saskarsmes psiholoģija;
- 3.17. profesionālā un vispārējā ētika;
- 3.18. jaunākās tehnoloģijas reklāmas jomā;
- 3.19. datorzinības;
- 3.20. lietvedība;
- 3.21. valsts valoda;
- 3.22. vismaz viena svešvaloda;
- 3.23. profesionālā terminoloģija valsts valodā un vismaz divās svešvalodās;
- 3.24. darba tiesiskās attiecības regulējošie normatīvie akti;
- 3.25. darba samaksas sistēma uzņēmumā;
- 3.26. darba drošības noteikumi;
- 3.27. ugunsdrošības noteikumi;
- 3.28. darba aizsardzības noteikumi;
- 3.29. vides aizsardzības normatīvie akti;
- 3.30. pirmās palīdzības sniegšana.

Pienākumi un uzdevumi

Pienākumi	Uzdevumi
1. Tirgzinības pasākumu veikšana.	1.1. piedalīties tirgus pētījumos un to analīzē; 1.2. piedalīties uzņēmuma tirgzinības komunikācijas kompleksa izstrādē un noteikt tā efektivitāti; 1.3. sagatavot priekšlikumus cenu stratēģijai.
2. Saimnieciskās darbības uzskaitē un dokumentēšana.	2.1. piedalīties saimnieciskās darbības analīzē un uzņēmuma attīstības plānošanā; 2.2. sastādīt un noformēt lietvedības dokumentus; 2.3. sastādīt un noformēt līgumus un preču pavaddokumentus; 2.4. veikt preču, pakalpojumu un naudas līdzekļu aprites uzskaiti un kontroli; 2.5. piedalīties priekšlikumu izstrādē uzņēmuma līdzdalībai iepirkumos.
3. Klientu apkalpošana.	3.1. atrast un piesaistīt klientus, uzturēt ar tiem ilgtermiņa attiecības; 3.2. izzināt klienta vajadzības; 3.3. izstrādāt un apstiprināt reklāmas risinājumu atbilstoši klienta vajadzībām; 3.4. veikt klienta un tā konkurentu tirgus analīzi; 3.5. risināt konfliktsituācijas ar klientiem.
4. Reklāmas risinājumu izstrāde un realizācija.	4.1. noteikt reklāmas risinājuma mērķi; 4.2. izstrādāt radošus reklāmas risinājumu variantus atbilstoši konkrētai mērķauditorijai; 4.3. pārzināt un ieviest jaunākās tehnoloģijas reklāmas jomā; 4.4. noteikt izvirzītajam mērķim atbilstošus komunikācijas kanālus; 4.5. noteikt un saskaņot reklāmas risinājumu izstrādes un realizācijas pakalpojumu izmaksas; 4.6. novērtēt sadarbības partnerus un to piedāvātās iespējas; 4.7. pārzināt, koordinēt un kontrolēt reklāmas risinājumu izstrādes un realizācijas procesus; 4.8. izvērtēt darba rezultātu un noteikt tā atbilstību iepriekš izvirzītajam mērķim.

5. Personālvadība.	5.1. ievērot LR likumus un citus normatīvos aktus; 5.2. izstrādāt darba plānu un darba grafiku; 5.3. pārzināt darbinieku darba samaksas formas un sistēmas.
6. Darba drošības un vides aizsardzības pasākumu uzraudzīšana.	6.1. ievērot darba aizsardzības noteikumus un higiēnas prasības; 6.2. nepieciešamības gadījumā sniegt pirmo palīdzību; 6.3. ievērot vides aizsardzības noteikumus; 6.4. ievērot ugunsdrošības noteikumus.

Reklāmas pakalpojumu komercdarbinieka profesionālās kvalifikācijas pamatprasību izstrādes darba grupa:

Daina Ābola –	eksperte, AS "Lauku Avīze", reklāmas konsultante;
Dina Lilisone –	eksperte, VSIA "Latvijas Radio", reklāmas konsultante;
Māris Bērziņš –	eksperts, SIA "Cēsu tirgus", valdes priekšsēdētājs;
Agnese Rozentāle –	eksperte, SIA "KOKADABA", valdes locekle;
Ivonna Grīnvalde –	eksperte, SIA "BALTIC POINTS", tirdzniecības direktore;
Rosita Zvirgzdiņa –	moderatore, SIA "Biznesa augstskola Turība", KDK vadītāja;
Iveta Liniņa –	moderatore, SIA "Biznesa augstskola Turība", KDK lektore.

Reklāmas pakalpojumu komercdarbinieka profesionālās kvalifikācijas pamatprasību eksperti:

Imants Kanaška –	"Jelgavas Ražotāju un tirgotāju asociācija", valdes priekšsēdētājs;
Dainis Locāns –	biedrība "Latvijas Biznesa Konsultantu Asociācija", izpilddirektors.