

STUDIJŲ PROGRAMOS DUOMENYS

Eil. Nr.	Parametrai	Duomenys		
1.	Studijų programos pavadinimas	Pardavimų vadyba		
2.	Studijų programos pavadinimas anglų kalba	Sales management		
3.	Studijų programos valstybinis kodas	6531LX145		
4.	Studijų programos kodas pagal Tarptautinę standartizuotą švietimo klasifikaciją (ISCED)	6550413		
5.	Studijų krypties, krypčių grupės arba studijų srities aprašų pavadinimai ir kodai (jeigu yra), studijų krypčių reglamentai (jeigu yra)	Vadyba, Verslo ir viešoji vadyba, Studijų krypčių grupės aprašas		
6.	Švietimo sritis	Verslas ir administravimas		
7.	Švietimo posritis	Vadyba ir administravimas		
8.	Programos lygmuo	Koleginės studijos		
9.	Studijų tipas	Pakopinės studijos		
10.	Studijų pakopa	Pirmosios pakopos studijos		
11.	Studijų programos vykdymo kalba (-os)	Lietuvių		
12.	Suteikiama kvalifikacija (pavadinimas, kodas)	Verslo vadybos profesinis bakalauro laipsnis, KVALLAIP00813		
13.	Kvalifikacinio laipsnio požymiai	Studijų krypčių grupės profesinio bakalauro laipsnis		
14.	Išduodamo išsilavinimo pažymėjimo blanko pavadinimas ir kodas	Profesinio bakalauro diplomai, kodas 6632		
15.	Būtinąs kvalifikacijos, norint pradėti studijuoti pagal programą, pavadinimas, valstybinis kodas (jeigu nustatyta)	-		
16.	Minimalus išsilavinimas	Ne žemesnis kaip vidurinis išsilavinimas, atsižvelgiant į stojančiųjų mokymosi rezultatus, stojamuosius egzaminus ar kitus aukštosios mokyklos nustatytus kriterijus.		
17.	Kiti duomenys	-		
18.	Programos apimtis kreditais	Studijų forma	Studijų trukmė (metais)	Priėmimo į programą metai
	180	Nuolatinė	3	2026
19.	Institucijos, pateikusios registruoti programą, juridinio asmens kodas, pavadinimas	Juridinių asmenų registro kodas 111968056, Viešoji įstaiga, Klaipėdos valstybinė kolegija		
20.	Institucijų, su kuriomis suderinta programa, juridinio asmens kodai, pavadinimai ir suderinimo datos	-		
21.	Institucijų patvirtinusių programą, juridinio asmens kodai, pavadinimai ir patvirtinimo datos	Juridinių asmenų registro kodas 188603091, Lietuvos Respublikos Švietimo ir Mokslo ministerija, 2002-08-30		
22.	Institucijų, atlikusių programos ekspertinį vertinimą, juridinio asmens kodai, pavadinimai ir vertinimo datos	Juridinių asmenų registro kodas 111959192, Studijų kokybės vertinimo centras		
23.	Institucijos, akreditavusios programą, juridinio asmens kodas, pavadinimas	Juridinių asmenų registro kodas 111959192, Studijų kokybės vertinimo centras		
24.	Programos pateikimo savianalizei data	-		

25.	Sprendimo dėl programos akreditavimo data ir numeris, akreditavimo tipas, akreditavimo terminas (jeigu nustatytas)	2026-03-31, Nr. SV6-2, akredituota iki 2031-01-22
26.	Programą vykdančios aukštosios mokyklos juridinio asmens kodas, pavadinimas	Juridinių asmenų registro kodas 111968056, Viešoji įstaiga, Klaipėdos valstybinė kolegija
	Kitoje teritorijoje esančio (-čių) aukštosios mokyklos padalinio (-ių) kodas (-ai), pavadinimas (-ai) (jei padalinys (-iai) yra)	-
27.	Programos specializacijų pavadinimai lietuvių ir anglų kalbomis (jeigu yra)	-
28.	Programos specializacijos aprašas (jeigu yra)	-
29.	Galimybė rinktis gretutinės krypties studijas (taip/ne)	Ne
30.	Programos finansinės grupės kodas	2.1
31.	Studijų sistemos sandara	Pakopinės studijos
32.	Programos aprašo santrauka lietuvių kalba	Bendras apibūdinimas:
		Studijų programos tikslas(-ai): Parengti šiuolaikiškus pardavimų vadybininkus, gebančius valdyti pardavimų procesus, kurti ir plėtoti santykius su klientais, priimti duomenimis grįstus sprendimus, naudoti skaitmenines technologijas, spręsti praktines pardavimų problemas bei nuolat tobulėti mokantis visą gyvenimą.
		Studijų rezultatai:
		Programos absolventas: 1. Išmano finansų, rinkodaros, apskaitos, žmonių išteklių vadybos ir komunikacijos pagrindus, geba juos taikyti praktinėje veikloje. 2. Taiko teisės aktų nuostatas, vadybos žinias vadybiniam procesams valdyti ir tobulinti. 3. Organizuoja ir vykdo taikomuosius tyrimus taikant kiekybinius bei kokybinius tyrimo metodus. 4. Išanalizuoja, apibendrina ir pritaiko gautus tyrimo duomenis organizacijos ir profesinėje veikloje. 5. Analizuoja rinką, vartotojų elgseną ir konkurencinę aplinką, siekiant priimti pagrįstus pardavimų sprendimus. 6. Vykdo pardavimus ir vertina jų rezultatus, teikia siūlymus pardavimų efektyvumui didinti. 7. Taiko pardavimų technologijas organizacijos veiklos kontekste. 8. Taiko profesinę etiką, kokybės vadybos ir tvarumo principus pardavimų valdymo procese. 9. Komunikuoja raštu ir žodžiu su įvairių sričių specialistais ir grupių atstovais profesinės veiklos temomis. 10. Geba dirbti individualiai ir komandoje daugiakultūrinėje darbo aplinkoje. 11. Suformuluoja racionalius sprendimus ir naujas idėjas, parenka priemones prisitaikant prie naujų situacijų.

		12. Reflektuoja ir sukuria profesinės veiklos bei asmeninės karjeros perspektyvą bei prisiima atsakomybę už savo veiklos rezultatus.
		<i>Mokymo ir mokymosi veiklos:</i>
		Orientuotos į bendrųjų ir specialiųjų kompetencijų plėtojimą bei kūrybiškumo ugdymą: paskaitos, seminarai, diskusijos, individualūs ir grupiniai projektiniai darbai, praktiniai seminarai, atvejų analizė, darbų viešas pristatymas ir gynimas, sąvokų žemėlapis, probleminis skaitymas, mokslinių straipsnių rengimas, informacijos paieška ir sisteminimas ir kt.
		<i>Studijų rezultatų vertinimo būdai:</i>
		Programos studijų rezultatų vertinimas atliekamas visą semestrą ir egzaminų sesijos metu taikant kaupiamąjį vertinimą. Studijų rezultatai semestro metu vertinami per tarpinius atsiskaitymus: kontrolinis darbas, individualūs ir grupiniai projektiniai darbai, testavimas, atvejo analizė, informacijos paieška ir sisteminimas, diskusijos, esė, savarankiškos kūrybinės užduotys, seminarai, kursiniai darbai, praktikų ataskaitos, egzaminai, baigiamasis darbas.
		<i>Sandara:</i>
		<i>Studijų dalykai (moduliai), praktika:</i>
		Studijų dalykai (120 kreditų): Verslo komunikacija, Verslo užsienio kalba, Psichologija, Ekonomika, Vadyba, Verslo etika, Viešasis kalbėjimas ir prezentacijos, Pardavimų pagrindai, Rinkodara, IT komunikacija, Teisė, Pardavimų logistika, Projektų valdymas, Verslo renginių vadyba, Pirkimų vadyba, Skaitmeninė rinkodara, Apskaita ir finansai, Taikomųjų tyrimų metodologija, Pardavimų technikos ir modeliai, Klientų elgsena, Pardavimų psichologija, Verslo derybų valdymas, Kokybės vadyba, Taikomoji statistika ir duomenų analitika, Elektroninė komercija, Kursinis darbas.
		Laisvai pasirenkamieji dalykai (6 kreditai).
		Praktikos (45 kreditai): Vadybos praktika, Verslo projektinė praktika, Skaitmeninių pardavimų technologijų praktika, Pardavimo įgūdžių lavinimo, Baigiamoji praktika.
		Baigiamasis darbas (9 kreditai).
		<i>Specializacijos:</i>
		-
		<i>Studento pasirinkimai:</i>
		Galima rinktis: - laisvai pasirenkamus studijų dalykus; - alternatyvius studijų dalykus.
		<i>Studijų programos skiriamieji bruožai:</i>
		Programa sujungia pardavimų psichologiją, skaitmeninius sprendimus ir realią verslo praktiką.

		<p>Baigęs studijas absolventai gebės savarankiškai valdyti visą pardavimo procesą – nuo pirmo kontakto iki ilgalaikių santykių kūrimo. Pardavimų vadybininkai turės ne tik teorinių, bet ir realių praktinių įgūdžių, nes studijų procese bus vykdomi realūs projektai su verslo įmonėmis, pardavimų simuliacijos, derybų praktika, integruota praktika verslo organizacijose. Programa orientuota į konkrečią, rinkoje itin paklausią kompetenciją – gebėjimą generuoti pajamas ir kurti ilgalaikę verslo vertę. Paskaitas skaito socialiniai partneriai iš Lietuvos ir užsienio kompanijų. Praktikos atliekamos visame Vakarų Lietuvos regione bei užsienyje pagal Erasmus+ programą.</p> <p>Profesinės veiklos ir tolesnių studijų galimybės:</p> <p><i>Profesinės veiklos galimybės:</i></p> <p>Absolventai gali dirbti pardavimų vadybininkais, verslo plėtros specialistais, eksporto vadybininkais, strateginių klientų vadybininkais, e. komercijos projektų vadovais, klientų aptarnavimo ar pardavimų komandų vadovais.</p> <p>Šios studijų programos absolventai gali dirbti įvairiose verslo įmonėse, valstybinėse ir viešosiose įstaigose, bei tarptautinėje rinkoje.</p> <p><i>Tolesnių studijų galimybės:</i></p> <p>Absolventai turės teisę stoti į antrosios pakopos magistrantūros studijas aukštosios mokyklos nustatyta tvarka.</p> <p>Programos aprašymo santraukos parengimo data: 2026-03-31</p>
33.	Programos aprašymo santrauka anglų kalba (Summary of Profile of a Study Programme)	<p>General Description:</p> <p><i>Objective(s) of a study programme:</i></p> <p>To prepare modern sales managers capable of managing sales processes, building and developing customer relationships, making data-driven decisions, using digital technologies, solving practical sales problems, and continuously improving through lifelong learning.</p> <p><i>Learning outcomes:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Has a solid understanding of the fundamentals of finance, marketing, accounting, human resource management, and communication, and is able to apply them in practice. 2. Applies legal provisions and management knowledge to manage and improve management processes. 3. Organizes and conducts applied research using both quantitative and qualitative research methods. 4. Analyzes, synthesizes, and applies research data in organizational and professional activities. 5. Analyzes the market, consumer behavior, and competitive environment in order to make informed

		<p>sales decisions.</p> <p>6. Executes sales activities and evaluates their results, providing recommendations to improve sales effectiveness.</p> <p>7. Applies sales technologies within the context of organizational operations.</p> <p>8. Applies professional ethics, quality management, and sustainability principles in the sales management process.</p> <p>9. Communicates in writing and orally with specialists in various fields and representatives of groups on topics related to professional activities.</p> <p>10. Is able to work individually and in a team in a multicultural work environment.</p> <p>11. Formulates rational decisions and new ideas, selects measures to adapt to new situations.</p> <p>12. Reflects on and creates a perspective for professional activity and personal career, and takes responsibility for the results of their activities.</p> <p><i>Activities of teaching and learning:</i></p> <p>Focused on developing general and specific competencies and fostering creativity: lectures, seminars, discussions, individual and group project work, practical workshops, case studies, public presentation and defense of works, concept mapping, problem-based reading, preparation of scientific articles, information search and systematization, etc.</p> <p><i>Methods of student achievement assessment:</i></p> <p>The assessment of the program's learning outcomes is carried out throughout the semester and during the exam session using cumulative assessment. Study results during the semester are assessed through interim assessments: tests, individual and group project work, testing, case studies, information search and systematization, discussions, essays, independent creative tasks, seminars, coursework, internship reports, exams, and final thesis.</p> <p><i>Framework:</i></p> <p><i>Study subjects (modules), practical training:</i></p> <p>Study subjects (120 credits): Business Communication, Business Foreign Language, Psychology, Economics, Management, Business Ethics, Public Speaking and Presentations, Sales Fundamentals, Marketing, IT Communication, Law, Sales Logistics, Project Management, Business Event Management, Procurement Management, Digital Marketing, Accounting and Finance, Applied Research Methodology, Sales Techniques and Models, Customer Behavior, Sales Psychology, Business Negotiation Management, Quality Management, Applied Statistics and Data Analytics, E-commerce, Coursework.</p>
--	--	--

		<p>Elective subjects (6 credits). Internships (45 credits): Management internship, Business project internship, Digital sales technology internship, Sales skills training, Final internship. Graduate Paper (9 credits).</p> <p>Specializations:</p> <p>-</p> <p>Optional courses:</p> <p>It is possible: - to select optional subjects; - to select alternative subjects.</p> <p>Distinctive features of a study programme:</p> <p>The program combines sales psychology, digital solutions, and real business practices. Upon completion of their studies, graduates will be able to independently manage the entire sales process—from initial contact to building long-term relationships. Sales managers will have not only theoretical but also real practical skills, as the study process will include real projects with business companies, sales simulations, negotiation practice, and integrated practice in business organizations. The program focuses on a specific skill that is in high demand in the market – the ability to generate revenue and create long-term business value. Lectures are given by social partners from Lithuanian and foreign companies. Internships are carried out throughout the western region of Lithuania and abroad under the Erasmus+ program.</p> <p>Access to professional activity or further study:</p> <p>Access to professional activity:</p> <p>Graduates can work as sales managers, business development specialists, export managers, strategic customer managers, e-commerce project managers, customer service or sales team leaders. Graduates of this study program can work in various business companies, state and public institutions, and the international market.</p> <p>Access to further study:</p> <p>Access to the second cycle studies upon meeting requirements set by the accepting higher education institution.</p>
34.	<p>Priėmimo studijuoti į atitinkamą programą metai:</p> <p>2026</p>	<p>Kiekvienais metais planuojamų priimti studijuoti asmenų skaičius aukštojoje mokykloje, aukštosios mokyklos pavadinimas, juridinio asmens kodas:</p> <p>30, Klaipėdos valstybinė kolegija, Juridinio asmens kodas 111968056</p>

Institucijos pavadinimas: Klaipėdos valstybinė kolegija

Duomenis rengusio asmens pareigos, vardas ir pavardė: Verslo administravimo katedros vedėjas

Mantas Saltykovas

Duomenų parengimo data: 2026-03-31