

Studijų, mokymo programų ir kvalifikacijų registro išrašas

2026-03-31 11:07:20

Studijų programa Pardavimų vadyba

Programos identifikacinis kodas:	42797
Programos valstybinis kodas:	6531LX145
ISCED kodas:	6550413
Pavadinimas lietuvių kalba:	Pardavimų vadyba
Pavadinimas anglų kalba:	Sales management
Programos lygmuo:	Koleginės studijos
Programos pakopa:	Pirmosios pakopos studijos
Švietimo sritis:	Verslas ir administravimas
Švietimo posritis:	Vadyba ir administravimas
Programos įregistravimo data:	2026-03-31
Minimalus išsilavinimas norint mokytis ar studijuoti programoje:	Vidurinis išsilavinimas
Įgyjamas išsilavinimas:	Aukštasis koleginiškas išsilavinimas
Apimtis kreditais:	180.0
Programos finansinė grupė:	2.1

Programos aprašas

Aprašo tipas: Aprašymo santrauka anglų kalba

Aprašas: Objective(s) of a study programme: 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. Learning outcomes: 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 sales decisions. 6. Executes sales activities and evaluates their results, providing recommendations to improve sales effectiveness. 7.

Applies sales technologies within the context of organizational operations. 8. Applies professional ethics, quality management, and sustainability principles in the sales management process. 9. Communicates in writing and orally with specialists in various fields and representatives of groups on topics related to professional activities. 10. Is able to work individually and in a team in a multicultural work environment. 11. Formulates rational decisions and new ideas, selects measures to adapt to new situations. 12. Reflects on and creates a perspective for professional activity and personal career, and takes responsibility for the results of their activities.

Activities of teaching and learning: 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. Methods of student achievement assessment: 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. Framework: Study subjects (modules), practical training: 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. 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). Specializations: - Optional courses: It is possible: - to select optional subjects; - to select alternative subjects. Distinctive features of a study programme: 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. Access to professional activity or further study: Access to professional activity: 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. Access to further study: Access to the second cycle studies upon meeting requirements set by the accepting higher education institution.

Programos aprašas

Aprašo Aprašymo santrauka lietuvių kalba

tipas:

Aprašas: 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 vadybiniams 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. Mokymo ir mokymosi veiklos: 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. Studijų rezultatų vertinimo būdai: 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. Sandara: Studijų dalykai (moduliai), praktika: 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). Specializacijos: - Studento pasirinkimai: Galima rinktis: - laisvai pasirenkamus studijų dalykus; - alternatyvius studijų dalykus. Studijų programos skiriamieji bruožai: Programa sujungia pardavimų psichologiją, skaitmeninius sprendimus ir realią verslo praktiką. 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. Profesinės veiklos ir tolesnių studijų galimybės: Profesinės veiklos galimybės: Absolventai gali dirbti pardavimų vadybininkais, verslo plėtros specialistais, eksporto vadybininkais, strateginių klientų vadybininkais, e. komercijos projektų vadovais, klientų aptarnavimo ar pardavimų komandų vadovais. Šios studijų programos absolventai gali dirbti įvairiose verslo įmonėse, valstybinėse ir viešosiose įstaigose, bei tarptautinėje rinkoje. Tolesnių studijų galimybės: Absolventai turės teisę stoti į antrosios pakopos magistrantūros studijas aukštosios mokyklos nustatyta tvarka.

Europass duomenys

Ankstesni valstybiniai kodai

Valstybinio kodo tipas	Valstybinis kodas	Galioja nuo
Kodas, galiojantis nuo 2017	6531LX145	2026-03-31

Ankstesni ISCED kodai

ISCED kodo tipas	ISCED kodas	Galioja nuo
Kodas, galiojantis nuo 2015	6550413	2026-03-30

Studijų krypčių grupės ir kryptys

Studijų krypties tipas	Studijų sritis	Studijų krypties grupė	Studijų kryptis	Studijų krypties šaka	Aktuali	Galioja nuo	Galioja iki
Kryptis, galiojanti nuo 2017		L	L02	T		2026-03-31	

Kvalifikacijos, suteikiamos baigus programą

Kvalifikacijos požymis	Kvalifikacijos valstybinis kodas	Kvalifikacijos pavadinimas	Tipas
Kvalifikacinis laipsnis nuo 2017	KVALLAIP00813	Verslo vadybos profesinis bakalauras	2

Išduodamas mokymosi pasiekimus įteisinantis dokumentas

Dokumento kodas	Dokumento pavadinimas	Dokumento pavadinimas (anglų kalba)	Lygmuo	Galioja nuo	Galioja iki
6632	Profesinio bakalauro diplomas	Professional bachelor diploma	Profesinio bakalauro diplomas	2026-03-31	
6632R	Profesinio bakalauro diplomo priedėlis	Professional bachelor diploma supplement	Aukštojo mokslo diplomo priedas (neuniversitetinės studijos)	2026-03-31	

Ekspertinį vertinimą atlikusios institucijos

Institucija	Vertinimo data
111959192 Studijų kokybės vertinimo centras	2026-03-27

Akreditacijos

Teikianti institucija	Akreditavimo būsenos	Sprendimo dėl akreditavimo	Akreditavusi institucija	Akreditacijos tipas	Akreditavimo trukmė metais	Akreditavimo terminas	Akreditavimui pateikti dokumentai	Akreditavimo išvados
111968056 Klaipėdos valstybinė kolegija	Galioja	2024-01-22	111959192 Studijų kokybės vertinimo centras	Akredituota iki	0	2031-01-22		

Teikiančios institucijos

Institucija	Programa teikiama nuo	Programa teikiama iki
111968056 Klaipėdos valstybinė kolegija	2026-03-31	

Formos, trukmės ir priėmimai (111968056 Klaipėdos valstybinė kolegija)

Forma	Priėmimo metai	Priimama asmenų	Trukmė	Teorinio mokymo trukmė	Praktinio mokymo trukmė	Baigiamosios praktikos trukmė
Nuolatinė	2026		3.0			
			Metais			

Programos vykdymo kalbos (111968056 Klaipėdos valstybinė kolegija)

Kalba	Galioja nuo	Galioja iki
lietuvių	2026-03-31	

2026-03-31 11:07:20