

ESF VAHENDITEST RAHASTATAVA TÄISKASVANUTE TÄIENDUSKOOLITUSE ÕPPEKAVA

1. Üldandmed

| | |
|-------------------|--|
| Õppeasutus: | Tallinna Tööstushariduskeskus |
| Õppekava nimetus: | E-ettevõtluse alused |
| Õppekavarühm: | Hulgi- ja jaekaubandus ISCED 97 nr 341 |
| Õppekeel: | Eesti keel |

2. Koolituse sihtgrupp ja õpiväljundid

Sihtrühm ja selle kirjeldus ning õppe alustamise nõuded

Sihtrühm: isikud vanuses 18-65, kes on huvitatud ettevõtlusega seotud teadmiste omandamisest või arendamisest.

Grupi suurus: 15 inimest

Õppe alustamise nõuded:

Kursusel osalejal on vähemalt põhiharidus ning on keskharidust omandamas või omab keskharidust või erialast kutsekeskharidust.

Õpiväljundid

Eesmärk: koolituse eesmärgiks on anda koolitusel osalevate isikutele, kes soovivad alustada ettevõtlusega E-keskkonnas, on sellega juba alustanud ning soovivad teadmiseid laiendada või tahavad tulevikus asuda tööle kaubandussektoris teadmisi E-ettevõtlus valdkonnas.

Õpiväljundid:

- Omab ülevaadet E-ettevõtluse keskkonnast, teab ettevõtte liike ning oskab ettevõtet registreerida;
- Teab majanduse põhialuseid, tunneb e-ettevõtluseks vajalikke ressursside liike ning E-keskkonnas turunduse ja müügi põhitõdesid;
- Rakendab E-keskkonnas erinevaid müügi, suhtluse ning meeskonnajuhtimise tehnikaid;
- Omab algteadmiseid äri- ning turunduskavast ning hinna kujundamisest, omahinna ning müügitulu arvutamisest;
- Omab algteadmiseid, kuidas veebimajutus.ee kaudu alustada ettevõttele E-keskkonna loomist.

Õpiväljundite seos kutsestandardi või tasemeõppe õppekavaga

Aluseks on võetud Tallinna Tööstushariduskeskuse õppekava „E-kaubanduse spetsialist“ 60 EKAP, EKR tase 4, õppekava EHIS-kood 184437 põhiõpingute moodulid „Turundamine läbi e-kanalite“ ja „Karjääri planeerimine“.

| Taseme õppekava „E-kaubanduse spetsialist“ ja täienduskoolituse õppekava „E-ettevõtluse alused“ õpiväljundite võrdlus | Turundamine läbi e-kanali | | | Karjääri planeerimine | |
|--|--|--|---|---|---|
| | Mõistab e-kaubanduse äriprotsessi lähtudes ärimudeeli raamistikust | Turundab toodet lähtudes e-turunduse eripärast | Kogub tagasisidet klientidelt kasutades hulgi-postituse vahendeid | Mõistab majanduse olemust ja majanduskeskkonna toimimist. | Mõtestab oma rolli ettevõtluskeskkonnas |
| Omab ülevaadet E-ettevõtluse keskkonnast, teab ettevõtte liike ning oskab ettevõtet registreerida | x | | | x | x |
| Teab majanduse põhialuseid, tunneb e-ettevõtluseks vajalikke ressursside liike ning E-keskkonnas turunduse ja müügi põhitõdesid; | x | x | | x | x |
| Rakendab E-keskkonnas erinevaid müügi, suhtluse ning meeskonnajuhtimise tehnikaid; | | x | x | | |
| Omab algteadmiseid äri- ning turunduskavast ning hinna kujundamisest, omahinna ning müügitulu arvutamisest; | x | x | x | | |
| Omab algteadmiseid, kuidas veebimajutus.ee kaudu alustada ettevõttele E-keskkonna loomist. | x | x | x | | |

Täiendusõppe õppekava „E-ettevõtluse alused“ kinnitatud 10.11.2020. direktori käskkirjaga nr 1-1/42-2020

Põhjendus

Erialased baasteadmised on vajalikud inimestele, kes soovivad alustada ettevõtlusega E-keskkonnas, on sellega juba alustanud ning soovivad teadmiseid laiendada või tahavad tulevikus asuda tööle kaubandussektoris, kus puututakse kokku E-keskkonnaga. Koolituse sisu ning õpiväljundid on valitud selliselt, et lõpetajal oleks võimalik praktilisi teadmisi igapäevases töös rakendada. Soovi korral on tulevikus võimalik, koolituse läbinud isikul, erialaseid õpinguid alustada E-kaubanduse spetsialisti erialal, eesmärgiga saada terviklikud teadmised E-kaubanduse valdkonnast.

3. Koolituse maht

Koolituse kogumaht akadeemilistes tundides:

65

| | |
|---|----|
| Kontaktõppe maht akadeemilistes tundides: | 65 |
| sh auditoorse töö maht akadeemilistes tundides: (õpe loengu, seminari või muus vormis) | 30 |
| sh praktilise töö maht akadeemilistes tundides: (õpitud teadmiste ja oskuste rakendamine õppekeskkonnas) | 35 |
| Koolitaja poolt tagasisidestatava iseseisva töö maht akadeemilistes tundides: | |

4. Koolituse sisu ja õppekeskkonna kirjeldus ning lõpetamise nõuded

Õppe sisu ja õppekeskkonna kirjeldus

Õppe sisu:

Teoreetiline osa

- **Ettevõtluse alused**- ettevõtlus keskkond sh. e-ettevõtlus, ettevõtlus liigid, ettevõtte loomine ja riigilõiv, ressursid ning nende hankimine, E- ettevõtte äriplaan: missioon ja visioon.
- **E-äri ja e-kaubanduse äriprotsessi mõistmine**- E-kanali olulisus äris, E-äri äriprotsess, võimalused e-äri edendamiseks, ettevõttele e-keskkonna loomine.
- **Toote turundamine**- turunduse alused, tarbija ostkäitumine, E-turunduse eripärad (Google Adwords, SEO), turunduskampaania (sihtgrupini jõudmine), erinevad hinnastrateegiad turunduses.
- **Hinnakujundamine ja tagasiside kogumine**- erinevad hinnastrateegiad E-keskkonnas, hinnakujunduse põhimõtted E-kaubanduses, E-kaubanduse tagasiside meetodid, tagasiside kogumise vahendid, kliendihaldusprogrammide kasutamine E-kaubanduses.
- **Suhtlus ja meeskonnatöö**- e-keskkonna meeskonnatöö alused, e-keskkonnas klientidega suhtlemine, konfliktsete olukordade oskuslik lahendamine.

Praktiline osa

- **Ettevõtluse alused**- valib endale sobiva valdkonna ja teenuste tootegrupi, tulevikus loodava ettevõtte jaoks. Põhjustab vajaminevate ressursside hulka ja päritolu.
- **E-äri ja e-kaubanduse äriprotsessi mõistmine**- koostab E-ärile missiooni ja visiooni.
- **Toote turundamine**- koostab turu-uuringu ankeedi.
- **Hinnakujundamine ja tagasiside kogumine**- arvestab toote omahinna ja müügitulu. Koostab tagasiside kogumise ankeedi.
- **Suhtlus ja meeskonnatöö**- lahendavad 5-7 liikmelistes gruppides meeskonnatöö ülesande.

Õppekeskkonna kirjeldus: õppetöö toimub auditoorselt, selleks ettenähtud vähemalt 20 kohalises klassiruumis, mis on varustatud arvuti, projektori ning tahvliga. Koolitusel osalejad saavad ülesannete lahendamiseks kasutada ruumis olevaid arvuteid, kuid põhilisteks töövahenditeks on paber ja pastakas.

Õppematerjalid:

1. Jaansoo, A. 2012. Turunduse alused. <http://www.ekk.edu.ee/vvfiles/0/Turundus%20I.pdf>
2. Luik, E. 2012. Internetiturundaja. Kirjastus: Äripäev.

3. Luik, E. 2008. E-turundus alused. Kirjastus: Erti Luik
4. Vihalem, A. 2001. Turundusuuringud. Kirjastus: Külim OÜ
5. Vihalem, A. 2008. Turunduse alused. Kirjastus: Külim OÜ
6. Kotler, P. (2007). Kotleri turundus. Kuidas luua, võita ja valitseda turgusid. Tallinn: Pegasus.
7. Kuusik, A., Virk, K., Aarna, K., Sepp, L., Seppo, M., Mehine, T., Prinsthal, I. (2010). Teadlik turundus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
8. Virovere, A. 2008. Organisatsiooni käitumine. Kirjastus: Külim OÜ
9. Suppi, K. Ettevõtlusõpik- käsiraamat. Atlex, 2013

Nõuded õppe lõpetamiseks, sh hindamismeetodid ja –kriteeriumid

Õpingute lõpetamise tingimuseks on erialase õpimapi koostamine. Õpimapp loetakse sooritatuks, kui see sisaldab kõiki (100%) õpingute käigus jagatud praktilisi ülesandeid ning nende lahendusi.

Koolituse läbinutele väljastatakse vastavasisuline tunnistus kui on omandatud õpiväljundid ja vastavad kompetentsid vähemalt lävendi tasemel ja õppeprotsessist on osavõtt olnud 70% - 100%. Muudel tingimustel väljastatakse osalejatele koolitusel osalemise kohta tõend (Alus: Täienduskoolituse standard § 3).

5. Koolitaja andmed

Koolitaja andmed

Madis Lokotar- kõrgharidus ärijuhtimise erialal (tunnistuse nr: EL 035292). Omab 5 aasta pikkust kogemust müügijuhtimise valdkonnas. Lisaks 7 aasta pikkune kogemus e-äride projekti-, arendus-, turundusjuhtimise valdkondades.

Õppekava koostaja: Madis Lokotar, IT- valdkonna juht, madis.lokotar@tthk.ee