

ESF VAHENDITEST RAHASTATAVA TÄISKASVANUTE TÄIENDUSKOOLITUSE ÕPPEKAVA

1. Üldandmed

Õppeasutus:	Tallinna Tööstushariduskeskus
Õppekava nimetus:	Toodete turundus ja müük läbi E-kanalite
Õppekavarühm:	Hulgi- ja jaekaubandus ISCED 97
Õppekeel:	Eesti keel

2. Koolituse sihtgrupp ja õpiväljundid

Sihtrühm ja selle kirjeldus ning õppe alustamise nõuded

Sihtrühm: Isikud vanuses 18-65, kes on huvitatud E-keskkonnas toodete turunduse-ja müügialaste teadmiste omandamisest või arendamisest.

Grupi suurus: 15 inimest.

Õppe alustamise nõuded:

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

Õpiväljundid

Eesmärk: Koolituse eesmärgiks on täiendada koolitusel osalevate inimeste teadmisi turunduse ja müügivaldkonnas. Koolituse fookus on suunatud teoreetiliste teadmiste rakendamisele läbi igapäevastes töösituatsioonides.

Õpiväljundid:

- Omab ülevaadet turunduse, müügi ja suhtluse põhitõdedest ja eesmärkidest E-keskkonnas;
- Rakendab E-keskkonnas erinevaid müügi, suhtluse ning turunduse tehnikaid;
- Omab põhiteadmisi E-keskkonnas toodete hinna kujundamisest, omahinna ning müügitulu arvutamisest;
- Tunneb turunduskava komponente ja omab baasteadmisi turunduskava koostamiseks E-äri jaoks;
- Tunneb tagasiside kogumise vahendeid ja korrigeerib lähtuvalt sellest turunduskava. Oskab struktureerida E-kaubanduse äriplaani.

Õpiväljundite seos kutsestandardi või tasemeõppe õppekavaga

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

Taseme õppekava „E-kaubanduse spetsialist“ ja täienduskoolituse õppekava „Toodete turundus ja müük läbi E-kanalite“ õpiväljundite võrdlus	Moodul „Turundamine läbi e-kanalite“ õpiväljundid		
	Mõistab e-kaubanduse äriprotsessi lähtudes ärimudeli raamistikust	Turundab toodet lähtudes e-turunduse eripärast	Kogub tagasisidet klientidelt kasutades hulgi-postituse vahendeid
Omab ülevaadet turunduse, müügi ja suhtluse põhitõdedest ja eesmärkidest E-keskkonnas;	x	x	
Rakendab E-keskkonnas erinevaid müügi, suhtluse ning turunduse tehnikaid;	x	x	
Omab põhiteadmisi E-keskkonnas toodete hinna kujundamisest, omahinna ning müügitulu arvutamisest;		x	x
Tunneb turunduskava komponente ja omab baasteadmisi turunduskava koostamiseks E-äri jaoks;	x	x	x
Tunneb tagasiside kogumise vahendeid ja korrigeerib lähtuvalt sellest turunduskava.	x	x	x

Täiendusõppe õppekava „Toote turundus ja müük läbi E-kanalite“ kinnitatud 10.11.2020. direktori käskkirjaga nr 1-1/42-2020

Põhjendus

Erialased baasteadmised on äärmiselt vajalikud inimestele, kes soovivad alustada ettevõtlusega või asuda tööle kaubandussektoris, kus puutuvad kokku E-ärikeskkonnaga. Koolituse sisu ning õpiväljundite valik toetavad, 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:	52
Kontaktõppe maht akadeemilistes tundides:	52
sh auditoorse töö maht akadeemilistes tundides: (õpe loengu, seminari või muus vormis)	26
sh praktilise töö maht akadeemilistes tundides: (õpitud teadmiste ja oskuste rakendamine õppekeskkonnas)	26

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

- 1) E-äri ja e-kaubanduse äriprotsessi mõistmine-** E-kanali olulisus äris, E-äri äriprotsess, võimalused e-äri edendamiseks.
- 2) Toote turundamine-** turunduse alused, tarbija ostkäitumine, E-turunduse eripärad (Google Adwords, SEO), turunduskampania (sihtgrupini jõudmine), erinevad hinnastrateegiad turunduses.
- 3) Hinnakujundamine ja tagasiside kogumine-** erinevad hinnastrateegiad E-keskkonnas, hinnakujunduse põhimõtted E-kaubanduses, E-kaubanduse tagasiside meetodid, tagasiside kogumise vahendid, kliendihaldusprogrammide kasutamine E-kaubanduses.
- 4) Müügipsühholoogia-** müügitekstide koostamine, funktsionaalne lugemine, avatud suhtluse alused, kliendikaebuste ja konfliktsete olukordade lahendamine E-kaubanduses.

Praktiline osa

- 1) E-äri ja e-kaubanduse äriprotsessi mõistmine-** koostab E-ärile missiooni ja visiooni.
- 2) Toote turundamine-** koostab mini-turunduskava valitud tootele.
- 3) Hinnakujundamine ja tagasiside kogumine-** arvestab toote omahinna ja müügitulu. Koostab tagasiside kogumise ankeedi.
- 4) Müügipsühholoogia-** lahendavad etteantud situatsioon ülesanded.

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., Printhal, I. (2010). Teadlik turundus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.

Nõuded õppe lõpetamiseks, sh hindamiseetodid 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
/ees- ja perenimi, amet, e-mail/