
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. *Tuua ära vastav kutsestandard ning numbriline viide konkreetsetele kompetentsidele, mida saavutatakse.*

Aluseks on võetud Tallinna Tööstushariduskeskuse õppekava „E-kaubanduse spetsialist“ 60 EKAP, EKR tase 4, õppekava EHIS-kood 184437, õppekava põhiõpingute moodul „Turundamine läbi ekanalite“. Täiendusõppe õppekava „Toote turundus ja müük läbi E-kanalite“ kinnitatud 10.11.2020. direktori käskkirjaga nr 1-1/42-2020

turundus ja müük läbi E-kanalite“ õpiväljundite võrdlus	Mõistab e-kaubanduse äriprotsessi lähärimudeli raam	Turundab toode lähtudes e-turunduse enipäras	Kogub tagasisidet klientidelt kasulike vahendite vahendite
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

Põhjendus. *Tuua põhjendus koolituse sihtrühma ja õpiväljundite valiku osas.*

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. OSKA valdkonnapõhine uuring viitab vajadusele arendada E-kaubanduses tegutsevate ettevõtjate või töötajate ettevalmistust. Lisaks tuuakse välja üldoskuste arendamise olulisus (suhtlusoskus, probleemide lahendamine, koostööoskus ja loovus).

3. Koolituse maht

Koolituse kogumaht akadeemilistes tundides:	52
Kontaktõppe maht akadeemilistes tundides:	52
sh auditoorse töö maht akadeemilistes tundides:	26
<i>(õpe loengu, seminari või muus koolis määratud vormis)</i>	

sh praktilise töö maht akadeemilistes tundides: <i>(õpitud teadmiste ja oskuste rakendamine õppekeskkonnas)</i>	26
Koolitaja poolt tagasisidestatava iseseisva töö maht akadeemilistes tundides:	0

4. Koolituse sisu ja õppekeskkonna kirjeldus ning lõpetamise nõuded

Õppe sisu ja õppekeskkonna kirjeldus. *Tuua peamised teemad ja alateemad sh eristada auditoorne ja praktiline osa. Esitada õppekeskkonna lühikirjeldus, mis on õpiväljundite saavutamiseks olemas. Loetleda kursuse kohustuslikud õppematerjalid (nt õpikud vmt) kui need on olemas. Kui õppijalt nõutakse mingeid isiklikke õppevahendeid, tuua ka need välja.*

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), turunduskampaania (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. Õppetööd on võimalik vajadusel korraldada paindlikult hübriidselt Moodle keskkonna vahendusel (materjalid ja videosilla loomise vahend BigBlueButton).

Nõuded õppe lõpetamiseks, sh hindamismeetodid ja –kriteeriumid. *Nõutud on vähemalt 70% kontakttundides osalemine. Kirjeldada, kuidas hinnatakse õpiväljundite saavutamist.*

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. *Tuua ära koolitaja(te) ees- ja perenimi ning kursuse läbiviimiseks vajalikku kompetentsust näitav kvalifikatsioon või vastav õpi- või töökogemuse kirjeldus.*

Mare Muskat- Tallinna Ülikool 2013, magistrikraad või vastava kvalifikatsioon, andragoogika, haridusteaduste magister, töötab TTHK-s alates 01.09.2013.

Tallinna Majanduskool, 2006 , pangandus.

Rain Veetõusme töötab TTHK-s 01.09.2010; Tallinna Ülikool 2007, magistrikraad või vastava kvalifikatsioon, reklaam ja meedia.

Õppekava koostaja:

Riina Tenno, Tekstiili ja kaubanduse valdkonna juht, riina.tenno@tthk.ee

/ees- ja perenimi, amet, e-mail