

ESF VAHENDITEST RAHASTATAVA TÄISKASVANUTE TÄIENDUSKOOLITUSE ÕPPEKAVA

1. Üldandmed

Õppeasutus:	Võrumaa Kutsehariduskeskus
Õppekava nimetus: (venekeelsetel kursustel nii eesti kui vene keeles):	Turundus väikeettevõttes
Õppekavarühm: (täiendus- koolituse standardi järgi)	Juhtimine ja haldus
Õppekeel:	Eesti keel

2. Koolituse sihtgrupp ja õpiväljundid

Sihtrühm ja selle kirjeldus ning õppe alustamise nõuded. Ära märkida milliste erialaoskuste, haridustaseme või vanusegrupi inimestele koolitus on mõeldud ning milline on optimaalne grupi suurus; ära tuua kas ja millised on nõuded õpingute alustamiseks.

Sihtrühm: Ettevõtete ja asutuste töötajad, väikeettevõtjad, kes vajavad teadmisi ja oskusi turundusest, et turundada tooteid ja teenuseid.

Grupi suurus: 12 inimest

Õppe alustamise nõuded: Arvutikasutamise oskus algtasemel

Õpiväljundid. Õpiväljundid kirjeldatakse kompetentsidena, mis täpsustavad, millised teadmised, oskused ja hoiakud peab õppija omandama õppeprotsessi lõpuks.

Koolituse lõpuks õppija:

- Teab turunduse põhimõisteid ja turundustegevusi;
- Oskab analüüsida ettevõtte sihtgrupe ja valida sobivaid turundusmeetodeid ja kanaleid;
- Oskab koostada lihtsamat turundusplaani;
- Tunneb internetiturundust ning kasutab digivahendeid turundustegevuses;
- Teab ja tunneb reklaamivõimalusi ning sisuturundust.

Õpiväljundite seos kutsestandardi või tasemeõppe õppekavaga. Tuua ära vastav kutsestandard ning numbriline viide konkreetsetele kompetentsidele, mida saavutatakse.

Võrumaa Kutsehariduskeskuse tasemeõppe õppekavad: Ärikorralduse spetsialist;
Väikeettevõtte turundusspetsialist.

Kutsestandard: väikeettevõtja kompetents B.2.3. Äriprotsessi korraldamine.

Põhjendus. Tuua põhjendus koolituse sihtrühma ja õpiväljundite valiku osas.

Lähtuvalt COVID-19 põhjustatud majanduskriisi mõjust tööjõu- ja oskuste vajaduse muutusele (OSKA uuring, 2020) on väga oluline turundusoskuste omandamine. Kuna seniseid ärimudeleid ei ole praktiliselt enam võimalik rakendada, tuleb senisest enam tooteid ja teenuseid turundada ning väikeettevõtjatele on see väga oluline, eluliselt tähtis oskus.

3. Koolituse maht

Koolituse kogumaht akadeemilistes tundides:

26

Kontaktõppe maht akadeemilistes tundides:	26
sh auditoorse töö maht akadeemilistes tundides: (õpe loengu, seminari või muus vormis)	10
sh praktilise töö maht akadeemilistes tundides: (õpitud teadmiste ja oskuste rakendamine õppekeskkonnas)	16
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:

Auditoorne töö: 10 tundi

Turundus - põhimõisted ja turundustegevused;

Ettevõtte sihtgrupid ja turundusstrateegiad;

Sihtrühmade ja -turu analüüs;

Turundusmeetodid, -tegevused ja kanalid;

Digiturundus- ja müügikanalid: mobiil, kodulehekül, sotsiaalmeedia.

Praktiline töö: 16 tundi

Ettevõtte toote või teenuse turundusplaani koostamine;

Internetiturundus; digiturundus;

Toote ja teenuse reklaam, reklaamikanalite planeerimine;

Sisuturundus väikeettevõttes;

Toote ja teenuse esitus;

Messiturundus ja ühisturundus.

Õppekeskkonna kirjeldus:

Koolitus viiakse läbi Võrumaa Kutsehariduskeskuse õppeklassides, kus on olemas IKT vahendid, arvutid ja programmid.

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

Nõutav on vähemalt 70% kontakttundides osalemine.

Hindamine on mitteeristav: arvestatud/mittearvestatud.

Õpiväljundite saavutamisel väljastatakse tunnistus.

Hindamismeetodid	Hindamiskriteeriumid
Praktiline töö: Ettevõtte turundusplaani koostamine ja toote/teenuse turundamine.	Praktiline töö on juhendamisel koostatud nõuetekohaselt ning läbi on viidud turundus tootele/teenusele vabalt valitud turunduskanalis (sotsiaalmeedia, kodulehekül vm).

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.*

Indrek Maripuu – koolitaja ja ettevõtja, haridustase: magister; Loovait OÜ;

Hille Lillemägi – koolitaja, turundusspetsialist, haridustase: ärijuhtimise magister.

Õppekava koostaja: Terje Kruusalu, projektijuht, terje.kruusalu@vkhk.ee; Hille Lillemägi, koolitaja, hille@tsenter.ee

/ees- ja perenimi, amet, e-mail/