

Õppekava „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)“

TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: Idee Turg OÜ

ÕPPEKAVA NIMETUS: Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)

ÕPPEKAVARÜHM: Turundus ja reklaam

ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS: Kutsestandard „väikeettevõtja, tase 5“ – kompetentsid: B2.1. Äritegevuse kavandamine (tegevusnäitaja punkt 4; teadmised punkt 4); B.2.2. Äritegevuse käivitamine (tegevusnäitaja punkt 3; teadmised punkt 6); B.2.3 Äriprotsessi korraldamine (tegevusnäitaja punkt 2; teadmised punkt 9).

EESMÄRK: Koolituse lõpuks on õppija omandanud vajalikud baastadmised ning -oskused koostamaks turundusplaani mikro- või väikeettevõttele.

ÕPIVÄLJUND (koolituse lõpuks õppija):

- koostab turundusplaani.

SIHTGRUPP: Alustavad ja tegutsevad ettevõtjad, ettevõtlushuvilised, kel on huvi turunduse vastu ning kellel puuduvad nii teadmised kui ka oskused turundusplaani koostamise kohta.

ÕPPE ALUSTAMISE TINGIMUSED: Arvuti ja interneti kasutamise baastadmised ja -oskused. Eesti keele oskus vähemalt B1 tasemel.

ÕPPE KOGUMAHT: 48 akadeemilist tundi, millest 32 akadeemilist tundi on auditoorset tööd ja 16 akadeemilist tundi iseseisvat tööd.

ÕPPEKESKKOND:

- Õppeklassid, kus on olemas *data*-projektorid, pabertahvlid, kõlarid, WIFI, moodullauad, ergonoomilised toolid. Vajadusel tagame õppijale koolitusklassis kasutamiseks sülearvuti ning soovi korral on võimalik kasutada printimise ja skaneerimise teenust (A5, A4, A3) ning lamineerimist (A3, A4, A5, A6). Õppijate kasutuses on puhkenurk, kus saab kasutada tasuta kohvimasinat ning veeautomaati.
- Veebikeskkond, kus koolitaja on reaajas pildi ja heliga ning jagab oma ekraani õppijatega. Õppijatel on võimalik osaleda koolitusel pildi ja heliga ning kasutada vestlusakent. Vajadusel saab õppija jagada enda arvutiekraani koolitajaga. Veebikoolituse puhul kasutatakse kahte virtuaaltahvli (üldine tahvel ja ülesannete tahvel), millest tekib õppijale lisaks õppematerjalidele täiendav ning toetav lisamaterjal.
- Tutvu õppekeskkonna tingimustega põhjalikumalt Idee Turg koduleheküljel („koolitused“ → „õppekeskkond“).

ÕPPEVAHENDID: Koolitaja poolt jaotatavad õppematerjalid paberkandjal ja/või digitaalsel kujul. Soovi korral tagatakse õppijale koolitusklassis kasutamiseks sülearvuti (soovist teada andmine vähemalt kaks tööpäeva enne koolituse algust e-kirjaga aadressile info@ideeturg.ee). Veebikeskkonnas koolitusel osalemiseks võimaldatakse vajadusel õppijal koolitusperioodiks kasutada tasuta koolitusasutuse sülearvutit (edastame pakiautomaadiga; soovist teada andmine vähemalt viis tööpäeva enne koolituse algust e-kirjaga aadressile info@ideeturg.ee). Lisaks kasutatakse interaktiivseid veebikeskkondi õpitu kinnistamiseks.

ÕPPEPROTSESS: Auditoorne ja iseseisev töö, mis tuleb õppijal sooritada auditoorse õppe vahelisel ajal. Üldjuhul on tegemist õppega, mis toimub ajavahemikul 10:00-17:00, üks kuni kolm korda nädalas tööpäeviti.

Õppekava „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)“

ÕPPESISU:

- turunduse olemus, vajadus, planeerimine ja eesmärk
- sihtgrupi määratlemine („uus“ ja „olemasolev“ klient)
- turu segmenteerimine ja toote positsioneerimine
- toote ja teenuse väärtuspakkumine (sh tarbija mõjutamine)
- brändi juhtimine (sh missioon, visioon ja slogan)
- traditsiooniline turundus (kanalid ja võimalused)
- digiturundus (sh Facebook, Instagram, Twitter, Youtube jt)
- kujundustööriistad (sh Canva)
- eneseväljendusoskus (*pitching*)
- mõjuliidrid turunduses
- meiliturundus ja selleks kasutatavad tarkvarad
- Google Ad's – reklaam Google otsingumootoris
- Google Analytics
- kampaaniate loomine
- turundusplaan ja selle olemus ja vajadus

ÕPPEMEETODID:

- **Auditoorne õpe 32 ak t:** kaasav loeng, diskussioon, rühmatöö (ajurünnak, arutelu jne), juhtumianalüüs
- **Iseseisev töö 16 ak t:** turundusplaani koostamine vastavalt õppematerjalidele

ÕPPEMATERJALIDE LOEND:

- **Kohustuslik õppematerjal:** Koolitaja poolt välja töötatud õppematerjalid, mis jagatakse õppijatele koolituse käigus paberkandjal või edastatakse e-posti teel.
- **Soovituslik õppematerjal:**
 - Cardon, D. (2020). *Digikultuur*. Tallinn: TLÜ Kirjastus.
 - Dib, A. (2020). *Üheleheküljeline turundusplaan*. Tallinn: AS Äripäev.
 - Hughes, T. & Reynolds, M. (2021). *Sotsiaalne müük*. Tallinn: AS Äripäev.
 - Keerus-Jusupov, E. (2020). *Google Analytics ettevõtjale ja turundajale*. Tallinn: AS Pakett.
 - Raju, K. (2019). *Reklaamitrikk*. Tallinn: AS Äripäev.
 - Vaynerchuk, G. (2019). *Nii lüüakse läbi*. Viimsi: Million Mindset OÜ.

HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED:

- **Hindamise meetod:** koolituse käigus valminud turundusplaani tagasisidestamine.
- **Hindamiskriteeriumid:** õppija on koostanud turundusplaani vastavalt etteantud õppematerjalidele vähemalt miinimumnõuetele, mis on kajastatud turundusplaani etteantud formaadis.
- Hindamine on mitmeeristav.

VÄLJASTATAVAD DOKUMENDID:

- **TUNNISTUS**, kui õpiväljund on saavutatud.
- **TÕEND**, kui õpiväljundit ei saavutatud, kuid õppija võttis osa õppetööst. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontakttundide arvule.

Õppekava „Praktilise turunduse alused (turunduse ABC)“

KOOLITAJA KVALIFIKATSIOON: Andres Vaher töötab Tartu Ülikooli majandusteaduskonna turundus- ja kommunikatsioonispetsialistina ja on lisaks mentor alustavatele ettevõtetele. Oma kogemused on ta omandanud töötades era- ja avaliku sektori ettevõtetes, kus tegeles ka turundusega rahvusvahelisel tasandil. Huvi turunduse vastu viis ta õppima Tartu Ülikooli majandusteadust, kus spetsialiseerus turundusele ja juhtimisele.

Õppekava koostatud ja kinnitatud: 16.05.2019

Viimati muudetud ja kinnitatud: 07.10.2021

Antud õppekava on intellektuaalne omand, sellest tulenevalt on keelatud ilma Idee Turg OÜ allkirjaõigusliku esindaja kirjaliku nõusolekuta dokumendi mistahes osa mehhaaniliste või elektrooniliste vahenditega reprodutseerida ega muul viisil paljundada, kaasa arvatud fotopaljundus, informatsiooni talletamine, kontaktkopeerimine.