

NAISETTEVÕTJA VÕIMENDUSPROGRAMM

ÕPPEKAVA

Tallinn - 18.07.2019



TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: INSPIRATSIOONI INSTITUUT

1. ÕPPEKAVA NIMETUS: ETTEVÕTLUSPRAKTIKUM - NAISETTEVÕTJA VÕIMENDUSPROGRAMM

2. ÕPPEKAVARÜHM JA ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS:

ÕPPEKAVARÜHM: Ärinduse, halduse ja õiguse interdistsiplinaarne õppekavarühm
ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS:

3. EESMÄRK JA ÕPIVÄLJUNDID

EESMÄRK: Koolituse lõpuks on õppija tuvastanud oma ettevõtte hetkeolukord ning probleemkohad, määranud uued saavutatavad eesmärgid. Samuti on tal valminud oma ettevõtte ja/või toote/teenuse vms turundus- ja brändikontseptsioon, mida saab kasutada suheldes oma koostööpartneritega.

ÕPIVÄLJUNDID: Koolituse lõpuks õppija

- oskab kaardistada ettevõtte hetkeolukorda ja probleemkohti
- oskab luua kliendipersooni
- teab, kuidas seada eesmäärke
- oskab luua tegevuskava, mis viib seatud eesmärkideni
- teab võimalusi, kuidas ennast motiveerida igapäevaselt
- omab oskuseid, mida kasutada igapäevaselt oma eesmärkide poole püüeldes
- teab, kuidas defineerida väärtuspakkumist ja määratleda ettevõtte USP-d
- tunneb peamisi turunduskanaleid ja oskab neid valida vastavalt oma

turundusstrateegiale

- oskab luua turundusletrit oma ettevõttele või tootele/teenusele
- omab valminud brändikontseptsiooni
- orienteerub bränditüüpides ning oskab neid kasutada
- oskab luua brändi sisu - ettevõtte, toote või teenuse visioon, lugu, "hing" jms.
- oskab luua bränd visuaali - ettevõtte või toote/teenuse värvid, fondid, fotode stiil

4. SIHTGRUPP JA ÕPPE ALUSTAMISE TINGIMUSED

Isikud, kes soovivad seada omale uusi julgeid eesmäärke, saada või värskendada oma teadmisi turunduse ja brändingu alal ning luua oma ettevõttele, tootele või teenusele turundus- ja brändingustrateegia.

5. ÕPPE KOGUMAHT, SELLE ÜLESEHITUS, ÕPPEKESKKOND JA ÕPPEVAHENDID

Maht 24 tundi, millest 18 tundi on auditoorset ja 6 tundi iseseisvat tööd.

ÕPPEKESKKOND: loenguruum

Õppijate arv ühes grupis on max. 16 inimest.

ÕPPEVAHENDID: Töövihik, mille hind sisaldub õppemaksus.

6. ÕPPEPROTSESSI KIRJELDUS. sh õppe sisu, õppemeetodid ja -materjalid

ÕPPEPROTSESS: Auditoorne ja iseseisev töö, mis tuleb õppijal sooritada auditoorse õppe vahelisel ajal. Reeglina on tegemist õppega, mis toimub kord 1-2 nädala tagant. Auditoorseid kokkusaamisi on 3 korral.

ÕPPE SISU

- Ettevõtte hetkeolukorra kaardistamine
- Seame omale uued, julged, aga saavutatavad eesmärgid, praktilised harjutused
- Tutvume reeglitega 90/90/1 ja 3/3/1
- Arengu- ja tegevusplaani koostamine
- Kliendipersona loomine,
- Ettevõtte väärtuspakkumise defineerimine, praktilised harjutused
- Oma ettevõtte või toote/teenuse USP määratlemine
- Peamised turunduskanalid ja nende valimine, ettevõtte, toote vms. turunduslehter, praktilised harjutused
- Koolituse läbiviija ja osalejate tutvustus
- Sissejuhatus brändingusse
- Kliendipersona
- Brändi sisu loomine - ettevõtte, toote või teenuse visioon, lugu, "hing" jms.
- Brändi visuaal - ettevõtte, toote või teenuse värvid, fondid, logovisandid, fotode stiil jms.
- Brändi visioonitahvli loomine

ÕPPEMEETODID:

Auditoorne õpe 18 h: teooria, kuulamine, praktilised ja kirjalikud harjutused, vestlused, omavaheline mõtete peegeldamine, harjutuste analüüs jm.

Iseseisev töö 6 h. Praktiliste ja töövihikust kirjalike harjutuste sooritamine, Interneti ning arvuti abil praktiliste harjutuste tegemine jm.

ÕPPEMATERJALIDE LOEND:

Vahi, V. 2019. Töövihik Brändikontseptsiooni loomine. Inspiratsiooni Instituut

Vahi, V. 2019. Töövihik Turunduse brainstorming. Inspiratsiooni Instituut

7. HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED

Õpingute lõpetamise eelduseks on osalemine 85 % auditoorsetes tundides. Lisaks tuleb sooritada esitlus positiivsele tulemusele, s.t. vastavalt hindamiskriteeriumitele.

Hindamismeetod	Hindamiskriteeriumid
Iseseisev töö (hõlmab töövihiku harjutusi ja läbitud teemasid)	Õppija arendab oma ettevõtte või toote/teenuse turundus- ja brändikontseptsiooni omab turunduse ning brändingu baasteadmisi,
Turundus- ja brändikontseptsiooni-kontseptsiooni esitlus	Õppija on valmis esitama oma valminud turundus- ja brändikontseptsiooni kõigile loengus osalejatele.

8. VÄLJASTATUD DOKUMENDID

TUNNISTUS, kui õpingute lõpetamise nõuded - suuline vestlus ja turundus- ja brändikontseptsiooni esitlus - on hindamiskriteeriumitele vastavalt täidetud.

TÕEND, kui õpitulemusi ei saavutatud, kuid õppija võttis osa õppetööst. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontakttundide arvule, kuid mitte juhul, kui osales vähem kui pooltes auditoorsetes tundides.

9. KOOLITAJA KVALIFIKATSIOON

Majandusharidus ja/või turundusalane haridus või vähemalt 10 aastat ettevõtluspraktikat ning praktilise õpetamise kogemus vähemalt 90 tundi.