

# TURUNDUSE BRAINSTORMING

## ÕPPEKAVA

---

Tallinn - 19.07.2019



# TÄIENDUSKOOLITUSE NIMETUS: TURUNDUSE BRAINSTORMING

## 1. ÕPPEKAVA NIMETUS: TURUNDUSE BRAINSTORMING

## 2. ÕPPEKAVARÜHM JA ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS:

ÕPPEKAVARÜHM: Turundus ja reklaam

ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS:

## 3. EESMÄRK JA ÕPIVÄLJUNDID

**EESMÄRK:** Koolituse lõpuks on õppijal valminud oma ettevõtte ja/või toote/teenuse vms turunduskontseptsioon, mida saab kasutada suheldes oma koostööpartneritega.

ÕPIVÄLJUNDID: Koolituse lõpuks õppija

- oskab luua kliendipersooni
- 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

## 4. SIHTGRUPP JA ÕPPE ALUSTAMISE TINGIMUSED

Isikud, kes soovivad saada või värskendada oma teadmisi turunduse alal ning luua oma ettevõttele, tootele või teenusele turundusstrateegia

## 5. ÕPPE KOGUMAHT, SELLE ÜLESEHITUS, ÕPPEKESKKOND JA ÕPPEVAHENDID

Maht 6 tundi auditoorset 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 töö, mille raames on kokkusaamisi on 1 korral.

### ÕPPE SISU

- 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

### ÕPPEMEETODID:

Auditoorne õpe 6 h teooria, kuulamine, praktilised ja kirjalikud harjutused, vestlused, omavaheline mõtete peegeldamine, harjutuste analüüs jm.

### ÕPPEMATERJALIDE LOEND:

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

## 7. HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED

Õpingute lõpetamise eelduseks on osalemine 100 % auditoorsetes tundides. Lisaks tuleb sooritada esitlus positiivsele tulemusele, s.t. vastavalt hindamiskriteeriumitele.

| Hindamismeetod         | Hindamiskriteeriumid  |
|------------------------|---|
| Turunduslehtri esitlus | Õppija on valmis esitama oma valminud turundusplaani kõigile loengus osalejatele. |

## 8. VÄLJASTATUD DOKUMENDID

TUNNISTUS, kui õpingute lõpetamise nõuded - suuline vestlus ja turunduslaani 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.