

Ettevõtluskoolitus: Ettevõtlus edasijõudnutele:

ÕPPEKAVA

Tallinn - 26. August 2024



TÄIENDUSKOOLITUSASUTUSE NIMETUS: INSPIRATSIOONI INSTITUUT

1. ÕPPEKAVA NIMETUS: Ettevõtlus edasijõudnutele

2. ÕPPEKAVARÜHM JA ÕPPEKAVA KOOSTAMISE ALUS:

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

3. EESMÄRK JA ÕPIVÄLJUNDID

EESMÄRK: Koolituse lõpuks on õppijal loodud oma praeguse või tulevase ettevõtte kasvustrateegia, kohandatud ettevõtte eesmärgid, koostatud strateegiat toetav turundusplaani ja sotsiaalmeedia strateegia. Samuti on valminus sotsiaalmeedia sisuplaan ning omandatud oskused luua ja ajatada postitusi erinevatele sotsiaalmeedia kanalitele (sh. Facebook, Instagram jm).

ÕPIVÄLJUNDID: Koolituse lõpuks õppija

- Teab oma ettevõtte tugevusi, nõrkusi ja turupositsiooni
- Oskab seada SMART eesmärgid ja koostada pikaajalise strateegia
- Tunneb erinevaid kasvustrateegiaid ja oskab valida sobivaima oma ettevõttelei
- Oskab luua tõhusa turundusplaani, mis hõlmab nii traditsioonilisi kui digitaalseid kanaleid
- On võimeline koostama ja ellu viima sotsiaalmeedia turundusstrateegiat ning hallata ajatatud postitusi..

4. SIHTGRUPP JA ÕPPE ALUSTAMISE TINGIMUSED

Kursus on suunatud inimestele, kes on varasemalt ettevõtlust õppinud, omavad mõningast ettevõtlushogemust või on osalenud mõnel algajatele mõeldud ettevõtlikursusel. Samuti sobib kursus neile, kes soovivad alustada ettevõtlusega ja otsivad tuge strateegilise planeerimise, turunduse ning ettevõtte arendamise alal

5. ÕPPE KOGUMAHT, SELLE ÜLESEHITUS, ÕPPEKESKKOND JA ÕPPEVAHENDID

Maht 63 ak. tundi, millest 48 ak. tundi on auditoorset tööd ja 15 tundi iseseisvat tööd.

ÕPPEKESKKOND: loenguruum või piirangute kehtestamisel Google Meet keskkond

Õppijate arv ühes grupis on max. 10 inimest.

ÕPPEVAHENDID: Töövihik, mille hind sisaldub õppemaksus.

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

ÕPPEPROTSESS: Auditoorne või reaalsajas toimuv online töö, mis hõlmab kokkusaamised 6 korral.

ÕPPE SISU

I Päev: Hetkeolukorra kaardistamine

- Koolituse läbiviija ja osalejate tutvustus
- Ettevõtte põhitegevuse ja väärtuspakkumise kaardistamine.
- SWOT-analüüs (tugevused, nõrkused, võimalused, ohud).
- Konkurentsianalüüs ja ettevõtte turupositsiooni määramine.
- Klienditeekonna ja rahalise seisuga kaardistamine.
- Küsimused-vastused

II Päev: Eesmärkide seadmine, ärivisiooni loomine ja delegerimisplaani loomine

- Ärivisiooni loomine (5-aastane perspektiiv).
- Pikaajaliste ja lühiajaliste SMART eesmärkide seadmine.
- Tegevuskava loomine ja ressursside planeerimine.
- Võimaluste ja riskide hindamine
- Delegerimisplaani loomine
- Investeeringute planeerimine ja rahastamise võimalused.
- Efektiivse meeskonna loomine ja juhtimisoskuste arendamine
- Küsimused-vastused

III Päev: Kasvustrateegia loomine

- Disainimõtlemine ja teenusedisain;
- Toote/teenuse arendus, prioriteetide määratlemine
- Klinditeekonna kaardistamine
- Erinevad kasvustrateegiad:

- Turu laienemine, uued turud.
- Strateegia elluviimise plaan ja tulemuste jälgimine
- Küsimused-vastused

IV Päev: Kasvustrateegiat toetava turundusstrateegia loomine

- Turu analüüs ja positsioneerimine.
- Turunduse eesmärgid ja sihtgrupid.
- Kliendikogemuse loomine
- Kliendirahulolu mõõtmine ja võimalusesd selle tõstmiseks
- Turuduskanalite valik ja kommunikatsiooniplaan.
- Brändi loomine ja väärtuspakkmine
- Küsimused-vastused

V Päev: Turundussõnumite sisu koostamine

- Toote / teenuse arendamise kommunikatsioonisõnum - selle vajalikkus ning loomine
- Turuduskanalite valik ja kommunikatsiooniplaan.
- Brändi loomine ja väärtuspakkmine
- Erinevate sotsiaalmeediaplatvormide ülevaade ja valik.
- Sotsiaalmeedia strateegia loomine
- Küsimused-vastused

VI Päev: Sotsiaalmeedia sisu ja postituste ajatamine

- Sotsiaalmeedia sisuloome strateegiad
- Tulemuslikkuse mõõtmine ja optimeerimine.
- Sisuloome planeerimine.
- 1 nädala sotsiaalmeedia sisuplaani loomine
- Postituste ajatamise tööriistadega tutvumine
- Ajatatud postituste koostamine
- Küsimused-vastused

ÕPPEMEETODID:

Auditoorne või reaalajas veebipõhine õpe 48 ak. t: teooria, kuulamine, praktilised ja kirjalikud harjutused, vestlused, omavaheline mõtete peegeldamine, praktiliste ja kirjalike töövihikuharjutuste sooritamine, harjutuste analüüs jm.

ÕPPEMATERJALIDE LOEND:

Vahi, V. 2024. Töövihik "Ettevõtlus edasijõudnutele". Inspiratsiooni Instituut

7. HINDAMINE EHK ÕPPE LÕPETAMISE TINGIMUSED

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

Hindamismeetod	Hindamiskriteeriumid
Ettevõtte kasvustrateegia ja sotsiaalmeedia sisuplaani esitlus	Õppija on valmis esitama koolituse raames valminud ettevõtte kasvustrateegia ja seda toetavat sotsiaalmeedia sisuplaani kõigile loengus osalejatele.

8. VÄLJASTATUD DOKUMENDID

TUNNISTUS, kui õpingute lõpetamise nõuded - ettevõtte kasvustrateegia ja seda toetava sotsiaalmeedia sisuplaani 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 või e-turundusspetsialisti väljaõpe või vähemalt 3 aastat ettevõtluspraktikat ja sisu loomise kogemus sotsiaalmeedia platvormidele ning praktilise õpetamise kogemus vähemalt 90 tundi.