

VÄIKEETTEVÕTTE TURUNDUSSPETSIALISTI ERIALA ÕPPEKAVA MOODULITE RAKENDUSKAVA					
Sihtrühm	Isikud, kellel on keskharidus ja 4. või 5. tasemele vastavad ettevõtluse või ärialased kompetentsid				
Õppevorm	Mittestatsionaarne õpe				
Mooduli nr	MOODULI NIMETUS			Maht (EKAP)	
1	Õpitee ja töö muutavas keskkonnas			5	
Eesmärk: õppija juhhib oma erialast karjääri tänapäevases muutavas keskkonnas, lähtudes elukestva õppe põhimõtetest					
Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad					
Teooria	Praktiline töö			Iseseisev töö	
20	10			100	
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Mooduli teemad ja alateemad	Õpetaja	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja hindamisülesanded
<ul style="list-style-type: none"> Kavandab oma õpitee, arvestades isiklikke, sotsiaalseid ja tööalaseid võimalusi ning piiranguid. 	<ul style="list-style-type: none"> analüüsib oma huvisid, väärtusi, oskusi, teadmisi, kogemusi ja isikuomadusi, sh õpi-, suhtlemis- ja koostööoskusi analüüsib ennast ja oma õpiteed ning sõnastab oma õpieesmärgid koostab eesmärgipärase isikliku õpitegevuste plaani, arvestades oma 	<p>1. ÕPITEE</p> <p>1.1. Valdkond ja õpitav eriala. Valdkond täna ja homme. Valdkonna seosed teiste valdkondadega</p> <p>1.2. Õpitee. Õpikeskkond. VÕTA-süsteem.</p>		<ul style="list-style-type: none"> Arutelu Õppekäik Individuaalne vestlus mentoriga Rühmatöö 	<ul style="list-style-type: none"> Eneseanalüüsi koostamine vastavalt juhendile

	ressursside ja erinevate keskkonnateguritega	<p>1.3. Õpingutega toimetulek. Õppimist toetavad erialased õpikeskkonnad.</p> <p>1.4. Toetavad süsteemid</p> <p>1.5. Mentorite süsteem.</p> <p>1.6. Õppija huvid, väärtused, oskused ja isikuomadused.</p> <p>1.7. Õppe eesmärgistamine lähtudes eneseanalüüsist. Õpileping.</p> <p>1.8. Kooli infosüsteem</p>			
<ul style="list-style-type: none"> Analüüsib ühiskonna toimimist, tööandja ja organisatsiooni probleeme ning võimalusi, lähtudes jätkusuutlikkuse põhimõtetest. 	<ul style="list-style-type: none"> analüüsib meeskonnatööna turumajanduse toimimist ja selle osapoolte ülesandeid analüüsib meeskonnatööna piirkondlikku ettevõtluskeskkonda selgitab regulatsioonidest lähtuvaid tööandja ja 	<p>2. ETTEVÕTLUSKE SKKOND</p> <p>2.1. Majanduslikud vajadused, ressursid. Turumajanduse olemus. Ettevõtluskeskkond a mõjutavad</p>		<ul style="list-style-type: none"> Arutelu Infootsing Kokkuvõtte tegemine loetud valdkonna majandusuudisest Töölehtede täitmine 	<ul style="list-style-type: none"> Meeskonnatööna lõuendi alusel äriidee analüüsimine sh lisandväärtuse pakkumise võimalused lähtudes õpitavast erialast ja piirkonna planeeritavatest

	<p>töövõtja rolle, õigusi ja kohustusi</p> <ul style="list-style-type: none"> ● analüüsib organisatsioonide vorme ja tegutsemise viise, lähtudes nende eesmärkidest ● valib oma karjääri eesmärkidega sobiva organisatsiooni ning selgitab selles enda võimalikku rolli ● seostab erinevaid keskkonnategureid enda valitud organisatsiooniga, selgitades probleeme ja jätkusuutlikke võimalusi 	<p>tegurid.</p> <p>2.2. Piirkondlik ettevõtluskeskkond. Piirkonna ettevõtete ülevaade.</p> <p>2.3. Planeeritavad arengud piirkonnas.</p> <p>2.4. Äriprotsessid. Teenuse olemus. Mudelid.</p> <p>2.5. Tööandja ja töövõtja rollid, õigused ja kohustused.</p> <p>2.6. Finantskirjaoskus.</p> <p>2.7. Finantsasutused ja nende poolt pakutavad teenused.</p> <p>2.8. Organisatsioonide vormid ja tegutsemisviisid.</p> <p>2.9. Minu kui tulevase töötaja võimalik roll lähtudes valitud organisatsioonist.</p>			<p>arengutest</p>
--	---	--	--	--	-------------------

		2.10. Kultuuridevahelised erinevused ja selle mõju ettevõtte majandustegevusele			
<ul style="list-style-type: none"> • Hindab oma panust enda ja teiste jaoks väärtuste loomisel kultuurilises, sotsiaalses ja/või rahalises tähenduses. 	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib erinevaid keskkonnategureid ning määratleb meeskonnatööna kompleksse probleemi ühiskonnas • kavandab meeskonnatööna uuenduslikke lahendusi, kasutades loovustehnikaid • analüüsib meeskonnatööna erinevate lahenduste kultuurilist, sotsiaalset ja/või rahalist väärtust • valib ja põhjendab meeskonnatööna sobivaima lahenduse probleemile • koostab meeskonnatööna tegevuskava ja eelarve valitud lahenduse elluviimiseks • hindab enda kui meeskonnaliikme panust 	<p>3.KOGUKONNAPROJEKTI TEOSTAMINE</p> <p>3.1. Projektihalduse alused</p> <p>3.2. Kogukonnaprojekti teostamine. Õppekäik või praktiku loeng, üritus</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Ajurünnak • Rühmatöö • Virtuaalsete koostöö vahendite tutvustus • Praktiline töö: Projektihaldustarkvara kasutus 	<ul style="list-style-type: none"> • Meeskonnatööna kogukonna projekti teostamine ja dokumenteerimine

	väärtusloomes				
<ul style="list-style-type: none"> • Koostab ennastjuhtiva õppijana isikliku lühija pikaajalise karjääriplaani. 	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib oma kutsealast arengut, seostades seda lähemate ja kaugemate eesmärkidega ning tehes vajadusel muudatusi eesmärkides ja/või tegevustes • valib ja kasutab asjakohaseid infoallikaid koolitus-, praktika- või töökoha leidmisel ning koostab kandideerimiseks vajalikud materjalid • analüüsib tegureid, mis mõjutavad karjäärivalikuid ja millega on vaja arvestada otsuste langetamisel. Lähtub analüüsil oma eesmärkidest ning lühija pikaajalisest karjääriplaanist • analüüsib oma oskuste arendamise ja rakendamise võimalusi muutuv keskkonnas 	<p>4. KARJÄÄRITEE JA KUTSEALANE ARENG</p> <p>4.1. Keskkond ja võimalused erialaseks karjääriks.</p> <p>4.2. Enese õpitee tagasivaade. Kutse- ja karjäärivalikud.</p> <p>4.3. Õpitavate oskuste arendamise ja rakendamise võimalusi muutuv keskkonnas. Praktika.</p> <p>4.4. Mina kui tulevane ettevõtja või töövõtja</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Arutelu, rühmatöö • Eneseanalüüsi vahendite demo 	<ul style="list-style-type: none"> • Edasise karjääri- ja õpitee plaani koostamine
<p>Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Meeskonnatööna äriidee lõuendi vormistus • Karjääriplaani vormistamine 				

Mooduli hinde kujunemine: <ul style="list-style-type: none"> ● <i>Hindamisülesanded</i> ● <i>Hindamiskorraldus</i> ● <i>Hindamisjuhend</i> ● <i>Hindekriteeriumid</i> 	Hindamine: mitteeristav Moodul loetakse arvestatuks, kui õppur sooritab hindamisülesanded
Kasutatav õppekirjandus /õppematerjal	<ul style="list-style-type: none"> ● Tulevikuoskused 2020. http://www.iftf.org/futureworkskills/ ● Elukestva õppe strateegia 2020. ● Eesti 2035 töömaterjal: Paindlike ja inimesi vajadusi arvestavate õppimisvõimaluste loomine kogu elu jooksul (https://www.riigikantselei.ee/sites/default/files/riigikantselei/strateegiaburoo/Eesti2035/paindlikud_ja_inimese_vajadusi_arvestavad_oppimisvoimalused_kogu_elu_jooksul.pdf) ● https://www.opiq.ee/Kit/Details/223

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS		Maht õppenädalates /EKAP	
2	VÄIKEETTEVÖTTE TEGEVUSE HINDAMINE JA TURUNDUSEESMÄRKIDE PÜSTITAMINE		12 EKAP sh praktika 4	
Eesmärk: Õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime ettevõtte majandus – ja turundustegevuse analüüsiga ning turunduseesmärkide püstitamisega.				
Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
<p>Analüüsib ettevõtte majandustegevust majandusnäitajate alusel</p> <p>Analüüsib ettevõtte turundustegevust tuginedes esmastele ja teistele andmetele</p>	<p>1.Koostab ettevõtte majandustegevuse analüüsi majandusaruannete põhjal sh praktikal</p> <p>2.Koostab ettevõtte turundustegevuse analüüsi kogutud müügiandmete põhjal sh praktikal</p>	<p>Kõitev loeng</p> <p>Arutelu</p> <p>Raport</p> <p>SWOT analüüs</p> <p>Praktiline töö</p> <p>Meeskonnatöö</p> <p>Rollimäng</p> <p>Ideekaart</p> <p>Ajurünnak</p> <p>Kriitiline juhtum</p>	<p>Analüüs – analüüsib ettevõtte majandustegevust kas aasta või kvartaliaruannete põhjal</p> <p>Praktiline ülesanne – kogub ettevõtte toodete müügiandmeid</p> <p>Analüüs – analüüsib kogutud müügiandmete põhjal ettevõtte turundustegevust</p>	<p>1. Majandusseisu ja turusituatsiooni kirjeldamine 3 EKAP</p> <p>2.Ettevõtte majandustegevuse ja turundustegevuse analüüsimine 3 EKAP</p> <p>3.Turunduseesmärkide püstitamine. 2 EKAP</p>

<p>Kirjeldab ettevõtte turusituatsiooni majandusseisust lähtuvalt.</p> <p>Püstitab turunduseesmärgid lähtudes ettevõtte eesmärkidest.</p>	<p>3.Kogub meeskonnatööna andmeid ettevõtte toodete ja teenuste turu kohta, lähtudes ettevõtte eesmärkidest sh praktikal</p> <p>4.Sõnastab ettevõtte turusituatsiooni lähtudes kogutud andmetest.</p> <p>5.Sõnastab turunduseesmärgid lähtudes ettevõtte ressursidest sh praktikal</p>			
				4. Praktika 4 EKAP
Iseseisev töö moodulis	<p>1. Ettevõtte majandusseisundit kirjeldavate dokumentidega tutvumine.</p> <p>2. Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine.</p> <p>3. Õpimapi koostamine ja vormistamine.</p>			
Mooduli hinde kujunemine	<p>Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt.</p> <p>Hindamise eelduseks on kolmel arutelul osalemine</p> <p>Mooduli hinne kujuneb õpimapi ja selle esitluse alusel: ettevõtte majandustegevuse analüüs, turundustegevuse analüüs, andmestik ettevõtte toodete ja teenuste turu kohta, turusituatsiooni kirjeldus, sõnastatud turunduseesmärgid, arutelude kokkuvõtted, praktika aruanne sh eneseanalüüs.</p>			
Hindamiskriteeriumid	<p>Vaata hindamiskriteeriumid 1-5</p> <p>6. Õpimapp sisaldab süstematiseeritud dokumente ja on vormistatud vastavalt juhendile</p> <p>7. Praktika aruanne on koostatud vastavalt praktikakorralduse juhenditele</p> <p>8. Esitlus vastab esitluse heale tavale</p>			
Õppematerjalid	<p>Leimann, J., Skärvald, P.-H., Teder, J. (2003). Strateegiline juhtimine. TTÜ/Külim. – 309 lk</p> <p>Mis toimub ettevõttes? Ettevõtte hindamine ja arendamine. Õppematerjal. Koostajad Merle Varendi, Juhan Teder HTM, SA Innove 2008</p> <p>R.Üksvärav. Organisatsioon ja juhtimine. TTÜ 2008</p> <p>Teadlik turundus. Tartu Ülikooli Majandusteaduskond Tartu Ülikooli kirjastus, 2010</p> <p>R.Alas. Juhtimise alused. Külim 2004</p>			

Krumm, E., Teearu, A. Ettevõtte finantsjuhtimine. Tallinn: Pegasus, 2005
 Vaksmaa, E. Finantsjuhtimise alused. Tallinn: ILO AS, 2004

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS		Maht õppenädalates /EKAP	
3	VÄIKEETTEVÕTTE TURUNDUSTEGEVUSE PLANEERIMINE		13 EKAP sh praktika 4	
Eesmärk: Õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime ettevõtte turundusplaani koostamise, tarneahela ja müügi protsessi planeerimisega.				
Nõuded mooduli alustamiseks: läbitud karjääri planeerimise ja ettevõtluse moodul				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
Koostab ettevõtte turundusplaani lähtuvalt majandustegevuse analüüsist ja püstitatud turunduseesmärkidest	<ul style="list-style-type: none"> Kogub ja süstematiseerib andmed turundusplaani koostamiseks sh praktikal Koostab ettevõtte turundusplaani lähtudes piiratud ressursidest ja turuvõimalustest sh praktikal 	Kõitev loeng, lugemine/ tekstide analüüs, mõttekaartide koostamine, rühmatööd, arutelud.	<p>Essee teemal "Minu arusaamad ettevõtte turunduseesmärkidest"</p> <p>Õppeülesanne: PEST (G) analüüs.</p> <p>Turundusplaani koostamine.</p>	<p>Ettevõtte turundusplaani koostamine 3 EKAP</p> <p>Ettevõtte turunduskeskkond Strateegia ja taktika olemus ning sisu. Ettevõtte visioon, missioon ja strateegilised eesmärgid. Konkurentsi olemus ja sisu Konkurentsiolukorra hindamine Turunduseesmärkide püstitamine</p>
Planeerib tarneahela lähtudes kogukulude põhimõttest	<ul style="list-style-type: none"> Määrab soovitud tarneahela parameetrid lähtuvalt ettevõtte eesmärkidest sh praktikal Valib pakkumiste põhjal optimaalse logistikateenuse lähtudes kogukulude 	Loeng, ettevõtte külastus, videomaterjalide analüüs, juhtumite analüüs	Tarneahelate analüüs. Tarne ja jaotusega seotud kogukulude arvutusülesannete lahendamine Tarneahela skeemi koostamine.	<p>Tarneahela planeerimine 3 EKAP</p> <p>Logistika ja tarneahel. Väärtusahel Logistilised tegevused ettevõttes</p>

	põhimõttest sh praktikal			Varud logistikas. Laovarude kogukulud. Varude juhtimine tellimuste abil Jaotuslogistika Ladustamine. Transpordi logistika. Veoviisid.
Planeerib müügiprotsessi lähtudes klientuurist	<ul style="list-style-type: none"> Analüüsib klientide vajadusi lähtudes ettevõtte käibe ja kasumi kasvust ning klientide rahulolust sh praktikal. Määratleb kliendid ja valib ettevõttele kasumliku ning sihtrühmale sobiva müügimeetodi sh praktikal. Koostab tootele ja sihtrühmale turundussõnumi ning leiab selle edastamiseks sobiva kommunikatsioonikanali sh praktikal 	Loeng, näited erinevate kommunikatsioonimeetmete kasutamisest Juhtumite analüüs, uurimisülesanded.	Praktiline töö: <ul style="list-style-type: none"> Klientide vajaduste ja nende muutuste analüüs. Müügimeetodi valiku ülesande lahendamine, turundussõnumi koostamine. Turunduskanali valiku põhjendamine 	Müügiprotsessi planeerimine 3 EKAP Klientide segmenteerimine Turundus- ja turuuringute olemus ja sisu. Andmekogumismeetodid Andmeanalüüsimeetodid Kirjeldava statistika meetodid. Turunduskommunikatsiooni meetmed: Reklaamikanalid Aktiivne müük. Suhtekorraldus Otseturundus Müügi edendamine Sündmusturundus Sotsiaalmeedia võimalused turunduskommunikatsioonis
				Praktika 4 EKAP
Iseseisev töö moodulis	1. Hindamisülesannete täimiseks vajaliku info kogumine 2. Ettevõtte turundustegevust kirjeldavate dokumentidega tutvumine. 3. Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine.			

	4. Õpimapi koostamine ja vormistamine.
Mooduli hinde kujunemine	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Hindamise eelduseks on kolmel arutelul osalemine Mooduli hinne kujuneb õpimapi ja selle esitluse alusel: PEST (G) analüüs, tarneahela arvutus, müügimeetodi valiku põhjendus, turundussõnum ja selle edastuskanali valik, arutelude kokkuvõtted, praktika aruanne sh eneseanalüüs.
Hindamiskriteeriumid	Vaata hindamiskriteeriumid 1-7 8. Õpimapp sisaldab süstematiseeritud dokumente ja on vormistatud vastavalt juhendile 9. Praktika aruanne on koostatud vastavalt praktikakorralduse juhenditele 10. Esitlus vastab esitluse heale tavale
Oppematerjalid	Teadlik turundus. Tartu Ülikooli Majandusteaduskond Tartu Ülikooli kirjastus, 2010 R.Alas. Juhtimise alused. Külüm 2004 R.Üksvärav. Organisatsioon ja juhtimine. TTÜ 2008 A.Kidron. Ärijuhtimise psühholoogia. Mendo 2004 Kiisler, A. Logistika ja tarneahela juhtimine. Tallinn: TTÜ Kirjastus. 2011 http://www.logiproff.com/õppurile http://www.estonian-warehouse.com/

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS		Maht õppenädalates /EKAP	
4	VÄIKEETTEVÖTTE TURUNDUSE KORRALDAMINE		21 EKAP sh praktika 7	
Eesmärk: Õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime tarnelepingute koostamise, müügiprotsessi korraldamise ja müügitulemuste hindamisega.				
Nõuded mooduli alustamiseks: läbitud moodulid väikeettevõtte tegevuse hindamine ja turunduseesmärkide püstitamine, väikeettevõtte turundustegevuse planeerimine.				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
Korraldab müügiprotsessi lähtudes ettevõtte ressursidest	• Loob ettevõtte turundusstruktuuri lähtuvalt ettevõtte eesmärkidest. sh	Loeng, kaasuste lahendamine, rollimängud,	Põhimõistete test, juhtumite analüüs Arutelu:	Müügiprotsessi korraldamine 4 EKAP

	praktikal • Analüüsib turunduspersonali töösooritust ja sõnastab nende motiveerimismeetmed. sh praktikal	videoharjutused	Müügiprotsessis vajalikud ressursid. Praktiline töö Motivatsioonipaketi kirjelduse koostamine.	Organisatsioonilise käitumise olemus. Staatus. Töörahalolu. Töö analüüs. Tööajagraafikud. Ameti- ja tööjuhendid. Meeskonna ja protsessi juhtimine. Motivatsioon. Arendamine. Ettevõtte kultuur, selle tähtsus,
Analüüsib ettevõtte kaupade ja teenuste tarnelepinguid, lähtudes lepingu kui õigussuhte sisust	• Analüüsib ettevõtte tarnelepingutest tulenevaid kohustusi õigussuhtest lähtuvalt. sh praktikal. • Sõnastab ja analüüsib tarnelepingute täitmise seotud riske lähtuvalt ettevõtte spetsiifikast ja õiguslikest alustest sh praktikal	Kõitev loeng, praktilised tööd dokumendinaidistega, seminar . Juhtumipõhine õpe ettevõttes, arutelud.	Praktiline töö: Etteantud tarnelepingu puuduste analüüs. Teemakohaste põhimõistete test. Tarnelepingute riskide kirjeldamine rühmatööna.	Tarnelepingute analüüsimine 7 EKAP Võõrandamislepingud. Tarnelepingute sobivuse analüüsimine. Tarnelepingute osapooled. Tüüpitingimused ja nende lubatavus. Tarneklauslid. Teenuste direktiiv (EU) ja selle kohaldamine. Õiguskaitsevahendite kasutamine. Vastastikuste kohustuste täitmine. Rikkumise vabandatavus. Rahvusvahelised tarnelepingud ja õiguse kohaldatavus

<p>Kontrollib ja hindab planeeritud müügitöö tulemuslikkust majandusnäitajate alusel</p>	<ul style="list-style-type: none"> Analüüsib ettevõtte müügitulemuste arvestust müügi ja raamatupidamisdokumentide põhjal sh praktikal Hindab müügiandmete põhjal saavutatud müügitulemusi. sh praktikal Sõnastab ettepanekud ettevõtte kasumlikkuse suurendamiseks müügitöö parandamise kaudu sh praktikal 	<p>Kõitev loeng Arutelu Üksikjuhtumi uurimine. Meeskonnatöö. SWOT-analüüs Ettepanekute sõnastamine.</p>	<p>Praktiline töö - ettevõtte müügitulemuste analüüs juhtumipõhiselt.</p> <p>Praktiline töö - müügitulemuste analüüs ja parendusettepanekute tegemine.</p>	<p>Müügitulemuste kontroll ja hindamine 3 EKAP</p> <p>Arvestus ja aruandlus Majandusarvestus Ettevõtte müügitulemuste analüüs Parendustegevuste planeerimine ja elluviimine.</p>
				<p>Praktika 7 EKAP</p>
<p>Iseseisev töö moodulis</p>	<ol style="list-style-type: none"> Müügimeeskonna motivatsioonipaketi koostamine Tarnelepingute tüüptingimuse võrdlemine dokumendinäidiste baasil Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine. Õpimapi koostamine ja vormistamine. 			
<p>Mooduli hinde kujunemine</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Hindamise eelduseks on iseseisvate tööde tähtaegne esitamine, seminaridel ja aruteludel osalemine, rühmatöö esitlemine. Esitatud õpimapp sisaldab kõikide arutelude kokkuvõtteid, koostatud analüüse ja juhtumite lahendusi.</p>			
<p>Hindamiskriteeriumid</p>	<p>Vaata hindamiskriteeriumid 1-7</p> <ol style="list-style-type: none"> Esitatud tööd on teemakohased ja vormistatud vastavalt juhenditele Praktika aruanne on koostatud vastavalt praktikakorralduse juhenditele Esitlus vastab heale tavale 			
<p>Oppematerjalid</p>	<p>E- kursus - Tarbijale müük https://moodle.hitsa.ee/course/index.php?categoryid=341 Advig Kiris, Ants Kukrus, Enno Oidermaa, Poigo Nuuma. Õigusõpetus. Õpik. 2.,täiendatud ja ümbertöötatud väljaanne. [Tallinn]: Külim [2009]. Varul, P. jt Võlaõigusseadus. Kommenteeritud väljaanne 2. osa. Kirjastus Juura AS, Tallinn 2010 Varul, P. jt Asjaõigusseadus. Kommenteeritud väljaanne. 1. Osa Kirjastus Juura AS, Tallinn 2013. INCOTERMS 2000</p>			

Pöder, L.Kaupluse majandusliku efektiivsuse näitajad <http://www.pkpk.ee/oo/efektiivsus/>

VALIKÕPINGUD KOKKU 9 EKAP

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS		Maht õppenädalates /EKAP	
5	VABAVARALINE TARKVARA		4 EKAP	
Eesmärk: Õpetusega taotletakse, et õpilane on võimeline kasutama vabatarkvara igapäevatoos, muutes arvutikasutuse odavamaks ja turvalisemaks				
Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad				
Õpetajad: Kalle Kebbinau				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
Orienteerub vaba tarkvara maailmas, lähtudes litsentseerimisreeglitest	<ul style="list-style-type: none"> Eristab vabavara ja kommertstarkvara Kirjeldab litsentseerimistingimusi 	Loeng, praktikum, Kogemusõpe. E- õpe	Praktiline töö -tutvumine vabavara programmidega	Kommertstarkvara ja vabavara.
Koostab arvutil vabavara kasutades dokumente lisades erinevaid objekte.	<ul style="list-style-type: none"> Kasutab dokumendi koostamisel ja vormistamisel, tabelite ja valemite lisamisel vabatarkvara - LibreOffice paketti. Lisab dokumendile 	Loeng, praktikum, Kogemusõpe E- õpe	Praktiline harjutus – vormistab dokumendi lähteülesandest lähtuvalt	Kontoritarkvara LibreOffice

	erinevaid objekte (pildid, diagrammid, animatsioonid, videod)			
Koostab ja loob dokumente pilveteenuseid kasutades	<ul style="list-style-type: none"> • Salvestab dokumente pilveteenuseid kasutades • Rakendab Google Drive poolt pakutavaid võimalusi Linux keskkonnas. • Rakendab OneDrive poolt pakutavaid võimalusi Linux keskkonnas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rühmatöö • Meeskonnatöö • E- õpe 	<ul style="list-style-type: none"> • Praktiline harjutus – pilveteenuste rakendamine igapäevatoos . • Linux keskkonnas. (Google Docs, kalender, Gmail)kasutamine. • Linux keskkonnas OneDrive võimaluste kasutamine (Hotmail, dokumendid, kalender). 	Pilveteenused ja nende kasutamine.
Iseseisev töö moodulis	Dokumendi koostamine vabavara abil Arutelu kokkuvõtte vormistamine vabavara abil kirjalike tööde koostamise ja vormistamise juhendi järgi. Ülesannete lahendamine otsingu ja viitefunktsioonide, finantsalaste funktsioonide, tekstifunktsioonide ja loogikafunktsioonide kohta			
Mooduli hinde kujunemine	Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Hindamise eelduseks on praktikumides osalemine Mooduli hinne kujuneb pilveteenuseid kasutades koostatud elektroonilise õpimapi alusel. Õpimapis sisalduvad kõik õppetöö käigus koostatud dokumendid.			
Hindamiskriteeriumid	Vaata hindamiskriteeriumid 1- 8. 9. Pilveteenuseid kasutades koostatud elektrooniline õpimapp, milles sisalduvad kõik õppetöö käigus koostatud dokumendid			
Oppematerjalid	LibreOffice Writer - http://www.libreoffice.ee/tooted/writer/oppematerjalid/#writer LibreOffice Calc - http://www.libreoffice.ee/tooted/calc/oppematerjalid/#calc LibreOffice Impress - http://www.libreoffice.ee/tooted/impress/oppematerjalid/#impress LibreOffice Draw - http://www.libreoffice.ee/tooted/draw/oppematerjalid/ LibreOffice Base - http://www.libreoffice.ee/tooted/base/oppematerjalid/ LibreOffice Math - http://www.libreoffice.ee/tooted/math/oppematerjalid/			

http://et.wikipedia.org/wiki/Vaba_tarkvara

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP		
6	Turismiteenuste turundus	5 EKAP		
Eesmärk: Õpetusega taotletakse, et õppija korraldab turismiettevõtte turundustegevust lähtudes ettevõtte eesmärkidest ja küllastajate huvidest.				
Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad				
Õpetajad: Hillar Punamäe				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja hindamisülesanded	Mooduli teemad ja alateemad
1. analüüsib lähtuvalt majutusettevõtte äriideest majutusettevõtte ja sihtkoha teenuseid ja potentsiaalseid sihtturgusid	<ul style="list-style-type: none">tõlgendab informatsiooni lähtuvalt trendidest, nõudlusest, pakkumisest, konkurentsi situatsioonist;analüüsib sihtkoha ja ettevõtte makro- ja mikrokeskkonda,kohandab tooted ja teenused sihtturgudele;	Videoloeng Arutelu Iseseisev töö Sihtkoha, ettevõtte ja toote analüüs juhendi alusel	Juhtumianalüüs: Sihtkoha analüüs Ettevõtte analüüs Tooteanalüüs	Elamusmajandus ja elamustoode. Turismitoote keskkond. Riiklik Turismiarenduskava. Turismistatistika Sihtkohatoode

<p>2. koostab süsteemse turundustegevuste kava ettevõtte eesmärkide saavutamiseks lähtudes küllastajate huvidest</p>	<ul style="list-style-type: none"> • hindab olemasolevaid tooteid ja teenuseid lähtuvalt sihtrühmade soovidest ja vajadusest; • sõnastab väärtuspakkumised lähtuvalt küllastaja segmentide huvidest; • koostab turundustegevuste kava ettevõtte eesmärkide saavutamiseks; 	<p>Uurimus, mõttega lugemine Grupi ettekanne Ideekaart Arutlev analüüs Iseseisev turundustegevuste kava koostamine juhendi alusel</p>	<p>Võrdlusanalüüs Turundustegevuste kava</p>	<p>Turismiettevõtte turundus Väärtuspakkumise keskne turundus. Tarbijate ostukäitumine</p>
<p>3. korraldab majutusettevõttes erinevate võimaluste tutvustamise, lähtudes küllastajate ootustest</p>	<ul style="list-style-type: none"> • selgitab välja sihtrühmade ootused, soovid ja vajadused, kasutades sobivaid uurimismeetodeid; • koostab turismitoote ja teenuse pakkumise lähtuvalt kliendi vajadusest, arvestades organisatsiooni hinnakujunduse põhimõtteid. 	<p>Interaktiivne loeng Mõttetalgud Arutlev analüüs Juhendatud uurimus Rollimäng</p>	<p>Pakkumine Rollimäng</p>	<p>Sihtkohapõhise turundamise mudelid näidete varal. Turismitoodete turundamise näidete analüüs.</p>
<p>Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Juhtumianalüüs: sihtkoha analüüs, ettevõtte analüüs, tooteanalüüs 2. Teenuse või toote prototüüp ja selle analüüs. 3. Tagasiside analüüs 4. Turundustegevuste kava koostamine 5. Internetiturunduse materjalidega tutvumine 			
<p>Mooduli hinde kujunemine</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Hindamise eelduseks on iseseisvate tööde tähtaegne esitamine, seminaridel ja aruteludel osalemine, rühmatöö esitlemine.</p>			
<p>Hindamiskriteeriumid</p>	<p>Vaata hindamiskriteeriumid 1-8 9. Esitatud tööd on teemakohased ja vormistatud vastavalt juhenditele</p>			

<p>Kasutatav õppekirjandus /õppematerjal</p>	<p>Tooman, H. Kuidas kasvab turismipuu? Turismimajanduse alused. Kirjastus Argo. Tallinn 2010 Tooman.H. Turismiturundus. Tallinn 2002. Rekkor, S. Turundus. Majutus ja toitlustus. Tallinn: Ilo, 2006; Tooman, H., Müristaja, H. Turismisihtkoha arendus ja turundus. Tallinn: Argo, 2008. Davies, E., Davies B.J. Edukas turundus. Tallinn: Ilo, 1998; Jalak, K. Müügiprotsessi seitse astet. Tallinn: Elmatar, 1998; Kotler, P. Kotleri turundus. Tallinn: Best, 2002; Kotler, P. Muutuv turundus. Tallinn: Pegasus, 2003; Kotler, P. Turunduse vaatenurgad A-st Z-ni. Tallinn: Eesti Ekspressi kirjastus AS, 2003; Perens, A. Teenuste marketing. Tallinn: Külim, 1998; Tondorf, H.G. Turunduse tulevikutegurid. Tallinn: Külim, 2004;</p>
--	---