

Kinnitatud MOST Ärikooli pidaja MOST Ärikool OÜ poolt 02.05.2019

Õppekava nimetus	Ettevõtluse alused
Õppekeel	Vene keel
Õppekava maht kokku (koos iseseisva töö osakaaluga)	114 ak tundi
millest auditoorsete tundide osakaal	76 ak tundi
iseseisva töö osakaal	38 ak tundi
Õppe eesmärgid	Antud kursuse eesmärgiks on suurendada alustava ettevõtja konkurentsivõimet edukaks startimiseks ettevõtluses.
Õppeaja kestus	10 nädalat
Õpingute alustamise tingimused	Koolitust läbiv isik peab olema vähemalt 18 aastat vana.
Õppekava sisu kirjeldus koos õpetajate ja koolitajate nimedega	<p>Käsitletakse järgmised moodulid:</p> <p>Moodul 1. «Sissejuhatus ettevõtluse alustesse»</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ettevõtjaks kujunemine – motiivid ja tõukejõud. • Ettevõtjale vajalikud isiksuseomadused, eneseanalüüs. • Ettevõtluse olemus, ettevõtluse arengutendentsid. • Väikeettevõtluse roll majanduses. • Ettevõtte juriidilised vormid ja nende eripärad, asukoha ja ärinime valik <p>Moodul 2. «Äriidee ja ettevõtlusega alustamine»</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ideest äriideeni: äriidee leidmine, analüüs ja hindamine. • Ettevõtte eesmärgid, strateegia ja tegevuskava. • Ettevõtjale olulised infokanalid ja tugistruktuurid. • Äriplaani olemus, struktuur, koostamise eesmärgid. <p>Moodul 3. «Teenused ja tooted»</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toote- ja teenuste disain. • Toote arendus ja kujundamise alused. • Toote, teenuse positsioneerimine turul. • Toote elutsükkel. • Tootmis-, teenindusprotsessi etapid. • Tarneahel (tooraine, tootmine, müük, utiliseerimine). • Ressursside planeerimine <p>Moodul 4. Turg. Kliendid</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sihtturud ja sihtrühmad, tarbijate ostukäitumine ja turu segmenteerimine. • Kliendi profiili määramine (käitumismudelid, harjumused, piirkonnad, ostuotsused, maksevõime jne). • Kuidas määratleda nõudluse mahtu. Võimalused. • Turu-uuringute meetodid (kuidas teada saada kellele ja miks toode/teenus on vajalik). • Tööriistad kliendi/tarbija ja nõudluse määramiseks.

	<ul style="list-style-type: none"> • Statistilise materjali otsimine ja kasutamine (tööstusharu ja turu suurus, klientide arv; hind, konjunktuur ja sellega seotud asjaolud; trendid) <p>Moodul 5. Konkurents</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konkurentsianalüüs. • Turule sisenemisbarjäärid. • Otsesed konkurendid. • Kaudsed konkurendid. • Asenduskaubad, - teenused. • Konkurentide käitumismudelid, strateegiad. • Konkurentsieelised <p>Moodul 6. Turundus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erinevate valdkondade, piirkondade turundusstrateegiad, müügikorraldus. • Turundusmeetodid. Suunad ja trendid. Võimalused ja meetodid. • Turundusmeetodite/meetmete valik sõltuvalt valdkonnast, sihtrühmast, tootest, eelarvest • Efektivsemad turundusmeetmed erinevate sihtrühmade, toodete / teenuste lõikes. Tooted vs teenused. • Turunduse planeerimine (mõõdetavad eesmärgid tegevuskavas, eelarve). <p>Moodul 7. Internetiturundus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sotsiaalvõrgustike toimimine, üldmõisted, põhialused, võimalused äris. Missugune on toimiv veebileht? • Sotsiaalmeedia statistika analüüs. Kuidas tõlgendada numbreid ja tõsta efektiivsust? • Reklaam - ja turundustekside põhi sotsiaalmeedias. Kuidas ehitada üles tekstid, mis müüvad. Kreatiiv ja selle alused <p>Moodul 8. Riskianalüüs</p> <ul style="list-style-type: none"> • SWOT analüüs • Äritegevusega seonduvad olulisimad riskid ja nende stsenaariumid. • Riskide maandamine • Eksam: esitlus <p>Õppija kaitseb oma projekti. Ta esitab õppe käigus saadud teadmisi presentatsiooni vormis iga teema kohta ning esitab tulemused komisjonile.</p> <p>Vastavalt omandatud materjalidele peab õppija esitama projekti. Õppija annab põhjendatud ülevaate oma äriplaanist ja tulemustest.</p> <p>Praktiline osa algab pärast 1. õppetundi ja kestab kursuse lõpuni. Peale iga loengut antakse õppijale kodutöö. Eksamile tulevad ka kogemustega ettevõtjad, kes annavad igale õppijale konstruktiivse tagasiside.</p>
Õpingute lõpetamise nõuded	Kursuse läbimiseks ja lõpetamiseks peab osaleja läbima kõik teemad, st 76 akadeemilist tundi ning sooritama 38 akadeemilist tundi praktikat, koostama presentatsiooni ja sooritama eksami.

<p>Õppekava eduka läbimise korral omandatavad teadmised ja oskused</p> <p>Õpiväljund</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teadmised ja praktilised oskused SWOT-analüüsi koostamise kohta. 2. Oskused kindlaks määrata oma sihtrühm. 3. Teadmised ja praktilised oskused turupositsiooni strateegia välja töötamisest. 4. Teadmised ja praktilised oskused, kuidas valmistada ette oma unikaalne müügipakkumine. 5. Teadmised ja praktilised oskused kontrollnimekirja internetiturundus- ja müügistrateegia väljatöötamisest. 6. Teadmised ja praktilised oskused finantsplaneerimisest. <p>Kursuse läbinud õppija paneb oma äriportfelli:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ realiseerimiseks valmis oleva projekti; ▪ saab tagasisidet ja väärtuslikke nõuandeid kogunud ettevõtjatelt; ▪ kaasused iga äriplaneerimisetapi arendamiseks; ▪ teadmised, kuidas tegutseda ettevõtjana muutavas keskkonnas, oskused toimida loominguliselt, oskus analüüsida, kas ettevõtlus on tema jaoks ja määratleda oma äriideed.
<p>Õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus ning nende vastavus õigusaktides sätestatud tervisekaitsenõuetele, kui sellised on kehtestatud</p>	<p>Õpperuumid: õppesaal (mahutavusega kuni 15 inimest), Lauupeo 24-14, Tallinnas või Kere 3 Narvas.</p> <p>Sisustus: suur koosolekulaud, pehmed toolid, kööginurk kohvipausi jaoks</p> <p>Kasutatavad seadmed: loengutahvel, dataprojektor, arvuti, kantseleivahendid.</p> <p>Kasutatavad õppevahendid: jaotusmaterjal, videoloengud, presentatsioonid.</p>
<p>Praktikabaasi kirjeldus (kui õppekava sisaldab praktikat)</p>	<p>Praktika läbimiseks on osalejatel vaja arvutit, MS Office tarkvara ning ligipääsu interneti. Ülesannet võivad osalejad teostada enda poolt valitud kohas.</p>
<p>Nõuded õpingute lõpetamiseks, sh hindamismeetodid ja hindamiskriteeriumid</p>	<p>Õpingud loetakse lõpetatuks, kui osaleja</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ on omandanud kursuse õppekavale vastavad teadmised; ▪ on osalenud õppetöös; ▪ sooritanud kõik kodutööd ▪ esitanud ja kaitsnud oma projekti. <p>Hindamismeetodid:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Praktiline ülesanne <p>Projekti koostamine ja arendamine, tuginedes iga teema jaoks saadud andmetele/infole/ülesannetele. Kodutööde sooritamise.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Eksam: esitlus ja projekti kaitsmine komisjonile
<p>Kursuse läbimisel väljastatav dokument (tunnistus või tõend)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tunnistus, kui õpingute lõpetamise nõuded on täidetud täies mahus. 2. Tõend, kui õpitulemusi ei saavutatud, kuid õppija võttis osa õppetööst. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontakttundide arvule, kuid mitte juhul, kui õppija osales vähem kui pooltes tundides.