



SOTSIAAL-HUMANITAAR INFOKOOL

Täienduskoolituse õppekava: Kauba müük interneti kaudu (E-poe loomine)

Õppekavarühm

481-Arvutiteadused

Õppekava koostamise alus

Arvutierialade riiklik õppekava RTL 2009, 18, 217

Müügikorraldaja, tase 5 Kutsestandard kinnitatud 03.03.2014 a. Teeninduse Kutsenõukogu otsusega nr. 15. Kompetentsid: B.2.1 Klienditeeninduse korraldamine, B.2.3 Müügitöö korraldamine

Õppe kogumaht ja õppe ülesehitus

Õppe kogumaht on 130 tundi, millest 90 akad. tundi on kontaktõpe ja 40 akad. tundi iseseisev töö.

Sihtgrupp ja õppe alustamise tingimused

- inimesed, kellel on esmased ettekujutused e-poe loomisest;
- inimesed, kes soovivad omandada uusi teadmisi ja oskusi või täiendada varemomandatud teadmisi ja oskusi;
- firmajuhid, turundusjuhid, e-poe omanikud, müügijuhid ja niisama asjahuvilised nende täiend- ja ümberõppe võimaluste avardamiseks.

Õppe alustamise tingimused

- põhiharidus või sellele vastav välisriigi kvalifikatsioon.
- teadmisi ja oskusi järgmistes valdkondades: internet, arvutid ja tarkvara kasutamine.

Eesmärk

Koolituse lõpuks on õppija omandanud praktilised ja tehnilised oskused E-poe planeerimisel, selle loomiseks ning hilisemaks haldamiseks, kasutamiseks ja arendamiseks.

Õpiväljundid

Koolituse lõpuks õppija:

- teab ja tunneb e-poe loomise põhimõtteid ja vastavat seadusandlust; tunneb e-poe paigaldamist ja seadistamist ning on tutvunud e-poe loomisega kaasnevate nõuetega; teab erinevaid e-poe võimalusi;

- omab teadmisi turunduse põhialustest, sihtturu valikust ning turundusmaterjalide loomisest ja elektroonilise kirjastamise põhimõtetest; oskab jälgida konkurentide tegevust ja teostada konkurentsianalüüsi;
- tunneb hinnakujunduse põhimõtteid ja hinnakujunduse strateegiat mõjutavaid tegureid;
- mõistab kliendi vajadusi ja tarbimisstiili; omab teadmisi müügiprotsessist ja müügitoetusest; oskab kasutada erinevaid müügistrateegiaid ja -taktikaid;
- omab süsteemset ülevaadet reklaamiprotsessist, reklaamitegevuse ning reklaamiloome ja -kujunduse põhimõtetest; oskab analüüsida turundussituatsioone; teab tehnikaid oma kodulehe reklaamimiseks ja turustamiseks;
- on omandanud programmeerimisalased teadmised ja oskused programmeerimiskeele PHP kasutamisest; on omandanud teadmised ja praktilised oskused WEB-lehekülje koostamise põhimõtetest ja olemasolevast tarkvarast.

Õppesisu

I. Arvutikursused

- veebiprogrammeerimine
- veebidisain

II. Majandusteaduste alused

- toode
- hinnakujundamine
- turg
- turundus
- toode reklaam
- toode müük

III. Kaupade müügivõimalused interneti kaudu

E-poe loomine:

- Domeeninime valik ja esimesed sammud oma e-poe loomisel
- E-poe disain
- Sisuhaldussüsteem (kodulehe haldus, admin kasutajad, grupid, erinevad keeled jpm)
- Uudiste moodul
- Tagasiside moodul
- Otsinguvorm
- Tootekataloog
- Toodetel pildid, nimi, kirjeldus, detailid, hind ja tootekood
- Tellimuse staatus
- Ostukorv
- Pangalingid (SEB, Swedbank jt)
- Arvete süsteem (tellimused ja arved PDF, nii e-postile kui haldus)
- Müügiaruanded
- Uute toodete, sarnaste toodete, esilehe toodete moodulid
- Kasutaja moodul (registreerimine, sisselogimine, arved jm.)
- Transpordi valikud
- Valuuta valikud

- Allahindluse rakendamise võimalused (kõigele, teatud toodetele, toodete gruppidele, brändidele)
- Kaubandustegevuse seadus, E-äri reguleerivad seadused

Õppemeetodid

Õppetöö hõlmab kontaktõpet (loengumaterjali omandamine), praktilist tööd, ülesannete lahendamine. Õppetöö käigus õppijatele selgitakse lahti ka kõikide antud kursuse õppekavaga seotud spetsiifiliste erialaterminite tähendust ja sisu ning nende rakendamisevõimalusi praktilises töös.

Õppekeskkond

Koolitustegevus toimub selleks otstarbeks sobilikel ja tervisekaitse nõuetele vastavatel pindadel aadressil Peterburi tee 47 või Erika 7a (Tallinn), Kerese 20 (Narva). Lisaks on võimalus kasutada koostöölepingute alusel ka teiste koostööpartnerite koolitusklasse. Õppeklassid on varustatud tänapäevaste koolitusvahenditega (mugavad õppelauad ja toolid, kriiditahvlid, dataprojektorid, grafoprojektorid, sülearvutid, video-ja audiotehnika jm). Igale kursusele on ette valmistatud õppe-metoodiline materjal eesti ja vene keeles. Koolitusgruppide suurused on erinevad ja sõltuvad kursuse sisust ja eesmärgist. Õppetöö võib toimuda individuaalõppena, minirühmades (2-4 inimest) või rühmatööna (4 või rohkem inimest). Õppeklass valitakse vastavalt grupi suurusele. Kool tagab igale koolitusel osalejale kohvipausi koos suupistetega koolituspäeva pikkusest sõltumatult. Kõikides kasutatavates õpperuumides on traadita interneti kasutamise võimalus.

Iseseisva töö kirjeldus

Iseseisev töö hõlmab: materjali loenguvälise osa omandamist; kodutööd vastavalt õppejõu poolt antud ülesannetele. Kursuse lõpptulemusena valmib igal kasutajal e-pood, mida ta oskab ise hiljem hallata ja täiendada.

Õppematerjalid

Koolitusel osalejad saavad koostatud õppejõu poolt teemakohased jaotusmaterjalid paber kandjal kohapeal. Õppematerjalid sisaldavad ka praktiliste ülesannete ja koduste tööde kogumikku.

Õppematerjal / kasutatud kirjandus:

- Aet Kull. Müügi lõpetamise tehnikad. Aadressil <http://muugilopetamisetehnikad.weebly.com/index.html>
- Tarmo Tamm. (2015). Must vöö müügi: mõtle, tööta ja teeni nagu professional. Sell It OÜ
- Jack Mitchell. (2004). Kallista oma kliente. Tln: Varrak
- Maaja Vaadi. (1997). Müügisuhtlemine. Tartu: TÜ Kirjastus
- Tõnu Muring. (1997). Isiklik müük. Tartu: TÜ Kirjastus
- Klienditeenindus valguse ja varjus. (2005). Äripäeva Kirjastus
- Annika Jaansoo. Turunduse alused, Innove 2012 - õppematerjalid
- Kotler P. (2007) Kotleri turundus. Tln: Pegasus
- Kuusik A. (2010) Teadlik turundus. TÜ Kirjastus
- Tarbijakaitse seadus, TKS
- Võlaõigusseadus, VÕS

- Töölepinguseadus, TLS
- Sinervä Hannu-Pekka. Klientide teenindamine on turustamine. AS Erika
- Kidron Anti. Suhtlemispsühholoogia. Tln: Valgus
- Micic Predrag. Ametikõnelused. Varrak
- Bachmann Talis. Reklaamipsühholoogia. Tln: Kontuur Disain
- Berne Eric. Games People Play. The psychology of human Relationships. Grove Press, New York
- Churchill, Gilbert A., Ford, Neil M., Walker, Orville C. Sales Force Management. IRWIN, Boston

Nõuded õpingute lõpetamiseks, sh hindamismeetod ja -kriteeriumid

Õppekava edukaks läbimiseks peab õppija osalema vähemalt 70% õppetundides, praktilistes toimingutes ja töödes; esitama kõik nõutavad tööd ning iseseisvalt tehtud tööd. Kursuse lõppedes esitleda oma e-pood lõpuseminaril.

Positiivse tulemuse saavutamiseks tuleb väljundipõhises hindamises täita kõik hindamiskriteeriumid.

Hinnatakse mitmeeristavalt.

Hindamismeetod	Hindamiskriteerium
Kirjalik test (erialase terminoloogia kasutamisoskuse kontroll)	Test on arvestatud, kui 60% küsimustest on õigete vastustega
Praktiliste ülesannete lahendamine	Õppija saab hakkama ülesannete täitmisega
E-poe esitlemine	E-pood on lõpuseminaril esitletud, õppija argumenteeritult vastab esitatud küsimustele ja kaitseb oma seisukohti

Koolituse läbimisel väljastatav dokument

Tunnistus väljastatakse õppijale juhul, kui õppija on osalenud vähemalt 70% õppetundidest ja koolituse käigus hinnati õpiväljundite saavutatust ja õppija saavutas kõik õppekava lõpetamiseks nõutud õpiväljundid.

Tõend koolituses osalemise või selle läbimise kohta väljastatakse õppijale juhul, kui õppija on osalenud vähem kui 70% õppetundidest ja koolituse käigus ei hinnatud õpiväljundite saavutatust või kui õppija ei saavutanud kõiki õppekava lõpetamiseks nõutud õpiväljundeid.

Koolitaja kompetentsust tagava kvalifikatsiooni või õpi- või töökogemuse kirjeldus

Kõrgharidus, töökogemus õpetatavas valdkonnas ja e-poe loomise kogemus.

Õppekava kinnitamise aeg

Kuupäev - 17.08.2015