

Turunduse aluste kursuse õppekava

Täienduskoolitusasutus:	Axxion Global OÜ
Õppekava nimetus:	Turunduse alused
Õppekavarühm:	Turundus ja reklaam
Õppe kogumaht:	60 akadeemilist tundi (60×45 min), millest: • 30 akadeemilist tundi moodustab kontaktõpe; • 30 akadeemilist tundi moodustab iseseisev töö.

Täienduskoolituse sihtrühm

Koolitus käsitleb turunduse põhialuseid ja toimemehhanisme ning on suunatud õppijatele, kes ei ole varem turundusega tihedalt kokku puutunud, kuid soovivad turundust tundma õppida süsteemselt ja struktureeritult ning selles hakkama saada ja orienteeruda. Koolitus ei eelda varasemate turundusteadmiste olemasolu ja sellega võivad liituda kõik, kel on huvi turunduse, väärtusloome ja äritegevuse vastu.

Õpiväljundid

Koolituse edukalt läbinud õppija omandab järgmised õpiväljundid:

- mõistab turunduse kohta ja tähtsust ettevõtluses ja äris;
- mõistab turunduse rolli ettevõtte töö tulemuslikuks ja jätkusuutlikuks muutmisel;
- saab aru turunduse olemusest, eesmärkidest ja põhilistest toimemehhanismidest;
- mõistab turunduse tööriistade olemust ja väärtuse loomise võimalusi nende abil;
- omab suurt pilti turunduse teoreetilisest taustast ja olulisemast terminoloogiast;
- omab algset ülevaadet turunduse õiguslikest aspektidest ja õigusaktidest;
- suudab koguda infot ja analüüsida ettevõtte turundustegevust algtasemel;
- suudab luua lihtsamaid turundusstrateegiaid ja neid ellu viia.

Õppe sisu

Kursuse jooksul läbitakse järgmised teemad:

- turunduse olemus ja olulisemad turundusmudelid;
- väärtusloome ja kasumi maksimeerimine turunduse abil;
- konkurentsieelise loomine turunduse kaudu;
- tarbijate leidmine, määratlemine ja mõistmine;
- klientide segmentimine, sihtrühmade hindamine ja väärtuspakkumise positsioneerimine;
- toode kui väärtuspakett ning tootearendus ja tootejuhtimine turunduse ülesannetena;

- teenuste olemus ja teenuste turunduse eripärad toodete turundusega võrreldes;
- integreeritud turunduskommunikatsioon ja selle instrumentid;
- reklaami, suhtekorralduse ja muude kommunikatiivsete instrumentide kasutamine;
- bränding turundusinstrumentina ja selle kasutamise võimalused väärtuse tõstmiseks;
- hinnakujunduse strateegiad, soodustused ja allahindlused;
- müügikanalid ja müügikoht;
- turundusinfo leidmine, kogumine ja analüüs;
- turundus kui investeering ja turunduse efektiivsuse mõõtmine.

Õppekeskkonna kirjeldus

Koolituse loengu ja seminari osad viiakse läbi koolitusruumis, mis vastab tervisekaitse nõuetele ning on varustatud koolituse läbiviimiseks vajaliku sisseseadega. Koolitusruumi ja sellega seotud üldkasutatavatele aladele on tagatud ligipääs ka erivajadustega isikutele.

Koolituse praktiline osa võib toimuda nii koolitusruumis kui ka väliskeskkonnas või ettevõtetes ning sel juhul sõltub õppekeskkonna spetsiifika konkreetsest kontekstist, kuid igal juhul on tagatud õppetöö läbiviimiseks vajalikud tingimused ja erivajadustega isikute ligipääs koolitusele.

Koolituse lõpetamise tingimused ja väljastatavad dokumendid

Koolituse eduka lõpetamise tingimusteks on:

- vähemalt 70% kontakttundidest aktiivne osavõtmine;
- koolituse jooksul ülesannete positiivne sooritamine.

Õpiväljundeid hindab koolitaja erinevate ülesannete lahendamise põhjal vastavalt püstitatud hindamiskriteeriumitele. Hindamine on terve koolituse jooksul kujundav ning koolituse lõpus toimub kokkuvõttev hindamine koolituse jooksul teostatud ülesannete ja lõpuülesande baasil. Koolituse kokkuvõttev hindamine on mitteeristav.

Koolituse läbimisel väljastatakse osalejale:

- tunnistus, juhul, kui osaleja täidab koolituse edukaks läbimiseks vajalikud tingimused;
- tõend koolitusel osalemise kohta, kui hindamise tulemusena selgub, et õpiväljundid jäid omandamata.

Koolituse läbiviimiseks vajalik koolitaja kvalifikatsioon

Koolitaja peab täitma järgmisi kvalifikatsiooninõudeid:

- omama erialast kõrgharidust;
- omama töökogemust koolitatavas valdkonnas;
- omama täiskasvanute koolitamise kogemust või vastavat ettevalmistust.