

TALLINNA TEENINDUSKOOLI ÕPPEKAVA

Õppekavarühm	Kaubandus
Õppekava nimetus	Ostu-müügiprotsessi korraldaja
	Buying and Selling Process Organiser
Õppekava kood EHS-es	

ESMAÕPPE ÕPPEKAVA					JÄTKUÕPPE ÕPPEKAVA	
EKR 2	EKR 3	EKR 4 kutsekesk- haridus	EKR 4	EKR 5	EKR 4	EKR 5
						X

Õppekava maht: 30 EKAP

Õppekava struktuur

Põhiõpingute moodulid (30 EKAP)

<i>Nimetus</i>	<i>Maht</i>	<i>Õpiväljundid</i>
Karjääri planeerimine ja ettevõtlus	5 EKAP	mõistab oma vastutust teadlike otsuste langetamisel elukestvas karjääriplaneerimise protsessis mõistab majanduse olemust ja majanduskeskkonna toimimist mõtestab oma rolli ettevõtluskeskkonnas kasutab oma õigusi ja täidab oma kohustusi töökeskkonnas käitub vastastikust suhtlemist toetaval viisil
Kaubakäibeprotsessi haldamine	13 EKAP	Hindab müüki mõjutavaid tegureid lähtudes kasumlikkusest Analüüsib sortimenti lähtudes nõudlusest ja kaubakategooriate tulemuslikkusest Hindab kaubakadude riske lähtudes kaupade käitlemise etappidest Juhib müügiüksust lähtudes selle eesmärkidest
Müügitöö edendamine	12 EKAP	Analüüsib turu olukorda ja tarbija ostukäitumist majandusolukorrast Hindab müügisaali ostukeskkonda lähtudes ettevõtte müügisaali kujundamise põhimõtetest Analüüsib turundustegevust lähtudes ettevõtte eesmärkidest Juhib meeskonda lähtudes müügiüksuse eesmärkidest

Õppekava kontaktisik:

Aive Antson
Juhtivõpetaja
Telefon 605 3123, aive.antson@teeninduskool.ee

Märkused:

Kooli õppekava ja moodulite rakenduskavad on kättesaadavad:

https://siseveeb.ee/teko/veebivormid/oppekavad/oppekava_pdf?oppekava=117

https://siseveeb.ee/teko/veebivormid/oppekavad/oppekava_pdf?oppekava=117&rakenduskavad=jah (koos moodulite rakenduskavadega)

Ostu-müügiprotsessi korraldaja

Õppekava moodulite nimetused ja mahud(EKAP)	Maht kokku	1. õppeaasta
Põhiõpingute moodulid	30	30
Karjääri planeerimine ja ettevõtlus	5	5
Kaubakäibeprotsessi haldamine	13	13
Müügitöö edendamine	12	12

Ostu-müügiprotsessi korraldaja

Seosed kutsestandardi „“ kompetentside ja eriala õppekava moodulite vahel.

Kompetentsi nimetus kutsestandardis	Eriala õppekava moodulid		
	Karjääri planeerimine ja ettevõtetus	Kaubakäibeprotsessi haldamine	Müügitöö edendamine

X – tähistatakse, millises õppekava moodulis arendatakse ja hinnatakse nimetatud kompetentsi

Tallinna Teeninduskool
5. taseme kutseõppe õppekava „Ostu-müügi protsessi korraldaja“
MOODULI RAKENDUSKAVA

Sihtrühm	keskharidusega õppijad		
Õppevorm	stационаarne - koolipõhine õpe		
Mooduli nr	Mooduli nimetus	Mooduli maht (EKAP)	Õpetajad
1	Karjääri planeerimine ja ettevõtlus	5	
Nõuded mooduli alustamiseks	Puuduvad		
Mooduli eesmärk	Õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime oma karjääri planeerimisega kaasaegses majandus-, ettevõtlus- ja töökkeskkonnas, lähtudes elukestva õppe põhimõtetest		
Auditoorseid tunde	Iseseisva töö tunde		
90 t	40 t		

Õpiväljund 1	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
mõistab oma vastutust teadlike otsuste langetamisel elukestvas karjääriplaneerimise protsessis Jaotus tundides: teoreetiline töö: 18 iseseisev töö: 8 kokku: 26	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib iseseisvalt enda isiksust ja kirjeldab oma tugevusi ja nõrkusi • annab hinnangu oma kutse, erialasele ja ametialasele ettevalmistusele ning enda rakendamise võimaluste kohta tööturul • analüüsib iseseisvalt informatsiooni tööturu, erialade ja õppimisvõimaluste kohta • analüüsib iseseisvalt informatsiooni praktika- ja töökohtade kohta • koostab iseseisvalt elektroonilisi kandideerimisdokumente sh: CV, motivatsioonikiri, sooviavaldus, lähtudes dokumentide vormistamise heast tavast • valmistab iseseisvalt ette ja osaleb näidistööintervjuul • koostab iseseisvalt endale lühi- ja pikaajalise karjääriplaani 	1. Karjääri planeerimine (1 EKAP) 1.1 Enesetundmine ostu-müügi protsessi korraldaja karjääri planeerimisel 1.2 Õppimisvõimaluste ja tööjõuturu tundmine ostu-müügi protsessi korraldaja karjääri planeerimisel 1.3 Planeerimine ja karjääriotsuste tegemine	<ul style="list-style-type: none"> • E-õpimappide loomise võimaluste tutvustamine (lõimitult arvutiõpetusega) • Eneseanalüüs lähtuvalt ostu-müügi protsessi korraldaja tööülesannetest • Infootsing töövahendus keskkonnades ostu-müügi protsessi korraldaja erialal tööturu võimaluste kohta • Miniloeng kandideerimise protsessi kohta • Ideekaart praktikale kandideerimise protsessi kohta • Praktiline töö (dokumentide vormistamine (lõimitult 	Mitteeristav

			dokumenteerimise mooduliga) • Sotsiodraama (tööintervjuu praktikakoha taotlemiseks)
Hindamisülesanne: Praktiline kompleksülesanne (infootsing praktikavõimaluste kohta, vormistada dokumendid ja kiri praktikale kandideerimiseks, koostada eneseanalüüs lähtuvalt praktika eesmärkidest, individuaalse praktikaülesande püstitamine, osalemine praktikale kandideerimise intervjuus, oma ostu-müügi protsessi korraldaja eriala õpingute eesmärgistamine kasutades GROW mudelit)			
Lävend			

Õpiväljund 2	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
mõistab majanduse olemust ja majanduskeskkonna toimimist Jaotus tundides: teoreetiline töö: 18 iseseisev töö: 8 kokku: 26	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib iseseisvalt oma majanduslikke vajadusi, lähtudes ressursside piiratusest • analüüsib iseseisvalt turumajanduse toimimist, arvestades nõudlust, pakkumist ja turutasakaalu õpitavas valdkonnas • analüüsib juhendi alusel nõudluse ja pakkumise mõju ühe ettevõtte toodete müügi tulemustele • analüüsib meeskonnatööna Eestis kehtivaid otseseid ja kaudseid makse ning nende mõju ettevõtluskeskkonnale õpitavas valdkonnas • täidab etteantud andmete alusel, sh elektrooniliselt FIE näidistuludeklaratsiooni • kasutab iseseisvalt majanduskeskkonnas orienteerumiseks riiklikku infosüsteemi „e-riik“ 	2. Majandus ja ettevõtlus (1 EKAP) 2.1 Mina ja majandus 2.2 Piiratud ressursid ja piiramatud vajadused 2.3 Pakkumine ja nõudlus 2.4 Maksud 2.5 Finantsasutused Eestis. 2.6 Eesti ja kohalik ettevõtlus 2.7 Ettevõtja ja töötaja 2.8 Ettevõtluskeskkond	<ul style="list-style-type: none"> • Praktiline ülesanne (oma nädala kulutuste planeerimine, tegelike kulutuste kaardistamine ja analüüs) • Loeng turumajanduse toimimise ja turgu iseloomustavate majandusnäitajate kohta • Ajurünnak turumajanduse toimimise kohta • Infootsing ja rühmatöö Eestis kehtivate maksude kohta • Praktiline töö tuludeklaratsiooni täitmise etteantud andmete alusel • Infootsing majandusinfo saamiseks 	Mitteeristav
Hindamisülesanne: • Analüüs igapäevaste toidukaupade nõudluse ja pakkumise kohta lähtudes kohalikust ettevõtluskeskkonnast • Praktiline töö tuludeklaratsiooni koostamine • Infootsing teabevärvast			Hindamismeetod: Praktiline töö	
Lävend				

Õpiväljund 3	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamine
<p>mõtestab oma rolli ettevõtluskeskkonnas</p> <p>Jaotus tundides: teoreetiline töö: 8 iseseisev töö: 4 kokku: 12</p>	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib meeskonnatööna juhendi alusel ettevõtluskeskkonda Eestis, lähtudes õpitavast valdkonnast • võrdleb iseseisvalt lähtuvalt ettevõtluskeskkonnast oma võimalusi palgatöötajana ja ettevõtjana tööturule sisenemisel • kirjeldab juhendi alusel vastutustundliku ettevõtluse põhimõtteid • analüüsib meeskonnatööna ühe ettevõtte majandustegevust ja seda mõjutavat ettevõtluskeskkonda • analüüsib meeskonnatööna juhendi alusel kultuuridevaheliste erinevuste mõju ettevõtte majandustegevusele • kirjeldab ja analüüsib ettevõtte äriideed õpitava valdkonna näitel ja koostab elektrooniliselt juhendi alusel äriplaani 	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng ettevõtluse alustest • Infootsing ettevõtluskeskkonna/ettevõtlustoetuste kohta • Mõttekaart – palgatöötaja ja ettevõtja võimalused tööturule sisenemiseks • Arutelu ettevõtluskeskkonnast ja mõjust ettevõtte majandustegevusele • Veebitahvel kultuurideerinevuste mõjust ettevõtte majandustegevusele • Näidisäriplaani koostamine elektrooniliselt (lõimitud arvutiõpetusega) 	<p>Mitteeristav</p>
<p>Hindamisülesanne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meeskonnatööna kohaliku ettevõtluskeskkonna analüüs • Praktiline töö ettevõtluskeskkonna võimaluste võrdlusanalüüs töövõtjana või ettevõtjana • Praktiline töö vastutustundliku ettevõtluse põhimõtete kaardistamine ühistöövahendi (nt Tricider) abil • Juhtumianalüüs meeskonnatööna kultuuridevaheliste erinevuste mõju ettevõtte majandustegevusele • Õpitava valdkonna äriidee tutvustus ja esitlemine • Elektroonilise äriplaani koostamine juhendi alusel 		<p>Hindamismeetod:</p> <p>Praktiline töö Analüüs Juhtumi analüüs</p>	
<p>Lävend</p>			

Õpiväljund 4	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
<p>kasutab oma õigusi ja täidab oma kohustusi töökeskkonnas</p> <p>Jaotus tundides: teoreetiline töö: 36 iseseisev töö: 16 kokku: 52</p>	<ul style="list-style-type: none"> • loetleb ja selgitab iseseisvalt töötervishoiu ja tööohutuse põhilisi suundumisi, lähtudes riiklikust strateegiast • loetleb ja selgitab iseseisvalt tööandja ja töötajate põhilisi õigusi ning kohustusi ohutu töökeskkonna tagamisel ja selgitab riskianalüüsi olemust • eristab ja kirjeldab meeskonnatööna 	<p>3. Töötervishoid ja tööohutus (0,5 EKAP)</p> <p>3.1 Sissejuhatus töökeskkonda</p> <p>3.2 Töökeskkonnaalane töö korraldus</p> <p>3.3 Töökeskkonna ohutegurid</p> <p>3.4 Töökeskkonnaalane teave</p> <p>3.5 Tööõnnetused</p> <p>3.6 Tule- ja elektriõhutus.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Infootsing riikliku töötervishoiu ja tööohutuse strateegiast • Tööandja ja töötaja põhiõiguste ja kohustuste kohta töökeskkonna tagamisel • Rühmatööna 	<p>Mitteeristav</p>

	<p>töökeskonna üldisi füüsilisi, keemilisi, bioloogilisi, psühhosotsiaalseid ja füsioloogilisi ohutegureid ja meetmeid nende vähendamiseks</p> <ul style="list-style-type: none"> • tunneb ära tööõnnetuse ja loetleb iseseisvalt seadustes sätestatud töötaja õigusi ja kohustusi seoses tööõnnetusega • kirjeldab meeskonnatööna tulekahju ennetamise võimalusi ja enda tegevust tulekahju puhkemisel töökeskonnas • analüüsib meeskonnatööna erinevatest allikatest töötervishoiu ja tööohutusosalast informatsiooni juhtumi näitel • kasutab iseseisvalt elektroonilist töölepinguseadust töölepingu sõlmimisel, tööaja ja puhkuse korraldamisel • analüüsib iseseisvalt töölepingu, töövõtulepingu ja käsunduslepingu põhilisi erinevusi töötaja ja ettevõtja vaatest • analüüsib meeskonnatööna töötaja õigusi, kohustusi ja vastutust käsitlevaid organisatsioonisiseseid dokumente • arvestab iseseisvalt ajatöö, tükitöö ja majandustulemustelt makstava tasu bruto- ja netopalka ning ajutise töövõimetuse hüvitist • kirjeldab iseseisvalt asjaajamise ja dokumendihalduse tähtsust organisatsioonis • koostab ja vormistab iseseisvalt elektroonilise algatus- ja vastuskirja ning e-kirja, sh allkirjastab digitaalselt • kirjeldab iseseisvalt dokumentide säilitamise vajadust organisatsioonis ja seostab seda isiklike dokumentide säilitamisega 	<p>4. Töötamise õiguslikud alused (1 EKAP)</p> <p>4.1 Lepingulised suhted töö tegemisel</p> <p>4.2 Töökorraldus</p> <p>4.3 Töö tasustamine ja sotsiaalsed tagatised</p> <p>5. Asjaajamine ja dokumendihaldus (0,5 EKAP)</p> <p>5.1 Asjaajamine ja dokumendihaldus organisatsioonis</p> <p>5.2 Dokumentide loomine (vt. teema planeerimine ja karjääriotsuste tegemine)</p> <p>5.3 Dokumentide, sh digitaaldokumentide säilitamine</p>	<p>mõttekaardi loomine töökeskonna ohutegurite kohta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Protsessi skeemi joonistamine ostu-müügiprotsessi korraldajategevusest tuleõnnetuse korral (koolis olemasolevate ohutusjuhendite alusel) • Juhtumianalüüs tööõiguse teemal • Arutelu (erinevused töölepingu, töövõtulepingu ja käsunduslepingu vahel) • Rühmatöö õpilase õiguste ja kohustuste kohta kooli sisekorraeeskirja ja õppekorraldus-eeskirja põhjal. • Arutelu dokumendihalduse vajalikkusest organsatsioonis • Praktiline töö (kirjana praktikakoha taotluse koostamine ja varasemalt koostatud praktikadokumentide saatmine e-kirjaga) 	
<p>Hindamisülesanne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompleksülesanne ostu-müügiprotsessi korraldaja töökeskonna ja töökorralduse analüüs, töökeskonna riskide hindamine, analüüs tööohutust puudutavate dokumentide loomise, allkirjastamise ja säilitamise kohta • Praktiline töö (kaardistada erinevused töölepingu, töövõtulepingu ja käsunduslepingu vahel) • Raport arutelust dokumendihalduse vajalikkusest organisatsioonis • Praktikakoha taotlus e-kirjana 		<p>Hindamismeetod:</p> <p>Praktiline töö Arutus Ülesanne/harjutus</p>		
<p>Lävend</p>				

Õpiväljund 5	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
käitub vastastikust suhtlemist toetaval	• suhtleb nii verbaalselt kui mitteverbaalselt	6. Suhtlemise alused (1 EKAP)	• Praktiline töö	Mitteeristav

viisil Jaotus tundides: teoreetiline töö: 10 iseseisev töö: 4 kokku: 14	keerukates ja muutuvates situatsioonides <ul style="list-style-type: none"> • kasutab keerukates ja ootamatutes suhtlemissituatsioonides erinevaid suhtlemisvahendeid, sh järgib telefoni- ja internetisuhtluse head tava • analüüsib enda ja grupiliikmete käitumist, järgides üldtunnustatud käitumistavasid • juhib juhendi alusel eesmärgipäraselt väikesearvulist meeskonda tööalaste probleemide looval lahendamisel • analüüsib juhendi alusel kultuurilisi erinevusi suhtlemisel • analüüsib juhendi alusel enda ja teiste teeninduskultuuri, teenindushoiakuid ja –oskusi • lahendab iseseisvalt erinevaid sh muutuvaid teenindussituatsioone, lähtudes kliendikeskse teeninduse põhimõtetest 	6.1 Suhtlemine. 6.2 Käitumine suhtlemissituatsioonides 6.3 Klienditeenindus	(Klienditeenindus telefonisuhtluses) <ul style="list-style-type: none"> • Praktiline töö (e-kirja kirjutamine vastavalt e-kirja standardile) 	
Hindamisülesanne: Kompleksülesanne (ostu-müügiprotsessi korraldaja tööga seotud rollimäng, mis sisaldab nii otsest kui telefonivestlust)		Hindamismeetod: Praktiline töö Ülesanne/harjutus		
Lävend				

Mooduli kokkuvõtva hinde kujunemine	Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine. Mooduli hinne kujuneb õpimapi (40) ja selle esitluse alusel (41): praktiline kompleksülesanne (infootsing praktikavõimaluste kohta, vormistada dokumendid ja kiri praktikale kandideerimiseks, koostada eneseanalüüs lähtuvalt praktika eesmärkidest, individuaalse praktikaülesande püstitamine, osalemine praktikale kandideerimise intervjuus, oma ostu-müügiprotsessi korraldaja eriala õpingute eesmärgistamine kasutades GROW mudelit (1,2, 3,4, 5, 6, 7); analüüs igapäevaste toidukaupade nõudluse ja pakkumise kohta lähtudes kohalikust ettevõtluskeskkonnast, (8, 9, 10,11); praktiline töö tuludeklaratsiooni koostamine (12); infootsing teabevärvast(13); meeskonnatööna kohaliku ettevõtluskeskkonna analüüs (14); praktiline töö ettevõtluskeskkonna võimaluste võrdlusanalüüs töövõtjana või ettevõtjana ja vastutustundliku ettevõtluse põhimõtete kaardistamine (15-16); juhtumianalüüs kultuuridevaheliste erinevuste mõju ettevõtte majandustegevusele (17); õpitava valdkonna äriidee tutvustus ja esitlemine (18); elektroonilise äriplaani koostamine (19);kompleksülesanne ostu-müügiprotsessi korraldaja töökeskkonna ja töökorralduse analüüs, töökeskkonna riskide hindamine, analüüs tööohutust puudutavate dokumentide loomise, allkirjastamise ja säilitamise kohta (20, 21, 22, 23, 24, 25); praktiline töö (kaardistada erinevused töölepingu, töövõtulepingu ja käsunduslepingu vahel (26, 27, 28, 29); raport arutelust dokumendihalduse vajalikkusest organisatsioonis (30); praktikakoha taotlus e-kirjana (31, 32); kompleksülesanne (ostu-müügiprotsessi korraldaja tööga seotud rollimäng, mis sisaldab nii otsest kui telefonivestlust kliendiga (33-39).
Mooduli hindamine	mitmeeristav hindamine
Õppematerjalid	1. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas www.eas.ee 2. Teeninduse Aabits. Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas http://heateenindus.ee/kasiraamat 3. Maksu- ja tolliamet. Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas www.emta.ee 4. Portfooliokursuse ajaveeb. Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas http://portfooliokursus.wordpress.com/lugemismaterjal-1/erinevad-e-portfoolio-tarkvarad-tuubid-standardid/

5. Rahandusministeerium. Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas www.fin.ee
6. Rajaleidja.ee. Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas www.rajaleidja.ee
7. Rekkor, S., Eerik, R., Parm, T., Vainu, A. (2013). Teenindamise kunst: toitlustamine. Vastuvõttude korraldamine. Tallinn: Argo.
8. Suppi, K. (Koost.) (2013). Ettevõtlusõpik- käsiraamat. Tartu: Atlex.
9. Tööinspeksioon. Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas <http://www.ti.ee>

Tallinna Teeninduskool
5. taseme kutseõppe õppekava „Ostu-müügi protsessi korraldaja“
MOODULI RAKENDUSKAVA

Sihtrühm			
Õppevorm			
Mooduli nr	Mooduli nimetus	Mooduli maht (EKAP)	Õpetajad
2	Kaubakäibeprotsessi haldamine	13	
Nõuded mooduli alustamiseks	Müügi korraldaja eriala põhiõpingute läbimine või vastavate kompetentside olemasolu		
Mooduli eesmärk	Õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime müüki mõjutavate tegurite hindamise, sortimendi ja kaubavarude käitlemise analüüsimise ja müügiüksuse juhtimisega lähtudes ettevõtte eesmärkidest.		
Auditoorseid tunde			Praktika
9 t			4 t

Õpiväljund 1	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
Hindab müüki mõjutavaid tegureid lähtudes kasumlikkusest	<ul style="list-style-type: none"> Analüüsib müügi- ja laoandmeid optimaalsete tellimuste koostamiseks võttes arvesse kaupade müüki mõjutavaid tegureid sh praktikal Annab hinnangu müüki mõjutavatele teguritele lähtudes analüüsist sh praktikal 	1. Müüki mõjutavate tegurite hindamine (3 EKAP sh praktika 1) 1.1. Ost ja müük 1.2. Müüki mõjutavad tegurid 1.3. Müükide prognoosimine ja analüüsimine	<ul style="list-style-type: none"> Loeng Ideekaart Ajurünnak Arutelu Rühmatöö Praktiline töö Juhtumi analüüs 	Mitteeristav
Hindamisülesanne: Kompleksülesanne müüki mõjutavate tegurite hindamise ja kasumlikkuse analüüsimise kohta				
Lävend				

Õpiväljund 2	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
Analüüsib sortimenti lähtudes nõudlusest ja kaubakategooriate tulemuslikkusest	<ul style="list-style-type: none"> Koostab kaubakategooriate sortimendi analüüsi lähtudes nõudlusest, tarnijate pakkumistest ja müügitulemustest sh 	2. Sortimendi analüüsimine (3 EKAP sh praktika 1) 2.1. Sortiment kui konkurentsieelis 2.2. Sortimendi ja nõudluse vahelised seosed	<ul style="list-style-type: none"> Loeng Ideekaart Ajurünnak 	Mitteeristav

	praktikal • Esitab ettepanekuid sortimendi muutmiseks lähtudes kasumlikkusest sh praktikal	2.3. Sortimendi analüüs ja juhtimine 2.4. Optimaalsed ostukogused 2.5. Kaubakategooria väärtusnäitajad	• Arutelu • Rühmatöö • Praktiline töö • Juhtumi analüüs	
--	---	--	--	--

Hindamisülesanne:

Kompleksülesanne sortimendi analüüsi kohta lähtuvalt nõudlusest ja kaubakategooria tulemuslikkus

Lävend

Õpiväljund 3	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
Hindab kaubakadude riske lähtudes kaupade käitlemise etappidest	<ul style="list-style-type: none"> • Selgitab välja kaupade optimaalsed sisseostu kogused nõudluse prognooside põhjal sh praktikal • Määratleb kaubavarude käitlemisel esinevad riskid selgitades nende vähendamise võimalusi sh praktikal • Esitab ettepanekuid liigsete kaubavarude allahindamiseks lähtudes kehtestatud korrast sh praktikal 	3. Kaubakadude riskide hindamine (4 EKAP sh praktika 1) 3.1. Kaubavarude, sisseostu, nõudluse ja kaubatellimuste vahelised seosed 3.2. Kaupade käitlemisega seotud riskid 3.3. Tarne- ja –väärtusahel 3.4. ECR ja QR 3.5. VMI 3.6. Varude haldamise tulemuslikkus	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Ideekaart • Ajurünnak • Arutelu • Rühmatöö • Praktiline töö • Juhtumi analüüs 	Mitteeristav

Hindamisülesanne:

Kompleksülesanne kaubakadude riskide hindamise ja analüüsimise kohta kaupade käitlemise protsessis

Lävend

Õpiväljund 4	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
Juhib müügiüksust lähtudes selle eesmärkidest	<ul style="list-style-type: none"> • Hindab müügiüksuse tegevust majandustulemuste alusel sh praktikal • Esitab ettepanekuid müügiüksuse tegevuse parendamiseks hindamistulemuste põhjal sh praktikal 	4. Müügiüksuse juhtimine (3 EKAP sh praktika 1) 4.1. Müügiüksuse töö planeerimine 4.2. Müügimeeskonna juhtimine 4.3. Müügiüksuse majandustulemuste analüüsimine 4.4. Müügiüksuse töö tulemuslikkuse hindamine	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Ideekaart • Ajurünnak • Arutelu • Rühmatöö • Praktiline töö • Juhtumi analüüs 	Mitteeristav

Hindamisülesanne:

Kompleksülesanne müügitöö planeerimise ja majandustulemuste analüüsimise ja töö tulemuslikkuse hindamise kohta

Lävend

Mooduli kokkuvõtva hinde kujunemine	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine. Mooduli hinne kujuneb õpimapi, praktika aruande, sh eneseanalüüsi alusel: Praktiline kompleksülesanne müüke mõjutavate tegurite hindamise ja kasumlikkuse analüüsimise kohta (1, 2); Praktiline ülesanne sortimendi analüüsi kohta lähtuvalt nõudlusest ja kaubakategooria tulemuslikkusest (3, 4); Lahendab praktilise ülesande kaubakadude riskide hindamise ja analüüsimise kohta kaupade käitlemise protsessis (5, 6, 7); Praktiline kompleksülesanne müügiüksuse müügitöö planeerimise ja majandustulemuste analüüsimise ja töö tulemuslikkuse hindamise kohta (8, 9) Õpimapp, eneseanalüüs ja praktika aruanne (10).
Mooduli hindamine	mitteeristav hindamine
Õppematerjalid	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eesti Kaupmeeste Liit. Kasutamise kuupäev: 01.04.2016.a, allikas http://www.kaupmeesteliit.ee 2. Kaubandus.ee. Kasutamise kuupäev: 01.04.2016.a, allikas http://www.kaubandus.ee 3. Kiisler, A. (2011). Logistika ja tarneahela juhtimine. Tallinn: Tallinna Tehnikaülikooli Kirjastus. 4. Maasik, L., Kirikal, H., Murulaid, T., Noorväli, H. (Koost.) (2012). Kategooriajuhtimine kaubanduses. Mõdriku: Lääne-Viru Rakenduskõrgkool. 5. Pöder, L. Kaubavarude juhtimine. Kasutamise kuupäev: 28.03.2016.a, allikas http://kaubavarudejuhtimine.edicypages.com/et 6. Tulvi, A. (2013). Logistikaõpik kutsekoolidele. Kasutamise kuupäev: 11.04.2016.a, allikas http://www.digar.ee/id/nlib-digar:197450 Tallinn: SA Innove. 7. Siimon, A. (2014). Kaubandus: põhimõisted ja –seosed. Tallinn: Innove. 8. Sõõru, E. Kaupade käitlemisega seotud tegevused kaupluses. Kasutamise kuupäev: 01.04.2016.a, allikas http://users.khk.ee/maarja.kask/vanker/kaubakaitlus/kaupade_kaitlemisega_seotud_tegevused_kaupluses/

Tallinna Teeninduskool
5. taseme kutseõppe õppekava „Ostu-müügi protsessi korraldaja“
MOODULI RAKENDUSKAVA

Sihtrühm			
Õppevorm			
Mooduli nr	Mooduli nimetus	Mooduli maht (EKAP)	Õpetajad
3	Müügitöö edendamine	12	
Nõuded mooduli alustamiseks	müügikorraldaja eriala põhiõpingute läbimine või vastavate kompetentside olemasolu		
Mooduli eesmärk	õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime turu olukorra ja tarbija ostukäitumise analüüsimise, müügisaali ostukeskkonna kujundamise hindamise, turundustegevuse analüüsimise ja müügiüksuse meeskonna juhtimisega lähtudes ettevõtte eesmärkidest.		
Auditoorseid tunde	Praktika		
8 t	4 t		
Teemad ja alateemad	1. Turu olukorra ja tarbija ostukäitumise analüüsimine (3 EKAP sh praktika 1) 1.1 Tarbija, tarbijakäitumine ja turg 1.2 Tarbijakäitumine ostuprotsessis ja seda mõjutavad tegurid 1.3 Tarbijakäitumise mõjutamine müügi tõhustamiseks 2. Müügisaali ostukeskkonna kujundamise hindamine (2 EKAP sh praktika 1) 2.1 Ostukeskkonna kujunduse põhimõtted 2.2 Ostukeskkonna mõju tarbija ostukäitumisele 2.3 Kaupluse atmosfääri moodustavad tegurid 2.4 Kaupluse atmosfääri muutmise tulemuslikkus 2.5 Visuaalne teenindus 3. Turundustegevuse analüüsimine (4 EKAP sh praktika 1) 3.1 Turunduse juhtimine- eesmärk, meetmestik, strateegia. 3.2 Kliendilojaalsus ja kliendisuhete juhtimine 4. Müügiüksuse meeskonna juhtimine (3 EKAP sh praktika 1) 4.1 Enesejuhtimine 4.2 Strateegiline juhtimine 4.3 Muudatuste juhtimine 4.4 Meeskonna liikmete innustamine, motiveerimine, tunnustamine ja arendamine		

Õpiväljund 1	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
Analüüsib turu olukorda ja tarbija ostukäitumist majandusolukorrast	• Hindab turusituatsiooni ja selgitab välja tarbija ostukäitumist mõjutavad tegurid lähtuvalt majandusolukorrast sh praktikal	1. Turu olukorra ja tarbija ostukäitumise analüüsimine (3 EKAP sh praktika 1) 1.1 Tarbija, tarbijakäitumine ja turg 1.2 Tarbijakäitumine ostuprotsessis ja seda mõjutavad tegurid	• Loeng • Ideekaart • Ajurünnak	Mitteeristav

	<ul style="list-style-type: none"> • Esitab ettepanekuid müügitöö tõhustamiseks hindamistulemuste põhjal sh praktikal 	1.3 Tarbijakäitumise mõjutamine müügi tõhustamiseks	<ul style="list-style-type: none"> • Arutelu • Rühmatöö • Praktiline töö • Juhtumi analüüs 	
--	--	---	--	--

Hindamisülesanne:

- Ideekaart tarbija ostukäitumist mõjutavate tegurite kohta
- Kompleksülesanne turu olukorra, tarbija ostukäitumise, müügitöö tõhustamise ja majandusolukorra seoste kohta

Lävend

Õpiväljund 2	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
Hindab müügisaali ostukeskkonda lähtudes ettevõtte müügisaali kujundamise põhimõtetest	<ul style="list-style-type: none"> • Määratleb meeltele mõjuvad ostukeskkonna tegurid hinnates nende mõju tarbija ostukäitumisele sh praktikal • Esitab ettepanekuid müügisaali ostukeskkonna muutmiseks arvestades tarbijate ostukäitumist sh praktikal 	2. Müügisaali ostukeskkonna kujundamise hindamine (2 EKAP sh praktika 1) 2.1 Ostukeskkonna kujunduse põhimõtted 2.2 Ostukeskkonna mõju tarbija ostukäitumisele 2.3 Kaupluse atmosfääri moodustavad tegurid 2.4 Kaupluse atmosfääri muutmise tulemuslikkus 2.5 Visuaalne teenindus	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Ideekaart • Ajurünnak • Arutelu • Rühmatöö • Praktiline töö • Juhtumi analüüs 	Mitteeristav

Hindamisülesanne:

Rühmatööna juhtumianalüüs ostukeskkonna kujundamise ja hindamise kohta

Lävend

Õpiväljund 3	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
Analüüsib turundustegevust lähtudes ettevõtte eesmärkidest	<ul style="list-style-type: none"> • Hindab müügitöö tulemuslikkust lähtudes turunduse põhimõtetest sh praktikal • Esitab ettepanekuid turundustegevuse parendamiseks müügitulemuste põhjal sh praktikal 	3. Turundustegevuse analüüsimine (4 EKAP sh praktika 1) 3.1 Turunduse juhtimine- eesmärk, meetmestik, strateegia. 3.2 Kliendilojaalsus ja kliendisuhete juhtimine	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Ideekaart • Ajurünnak • Arutelu • Rühmatöö • Praktiline töö • Juhtumi analüüs 	Mitteeristav

Hindamisülesanne:

Kompleksülesanne- turundusstrateegiast lähtuvalt turundusmeetmestiku väljatöötamine ning tegevuste analüüsimine koos parendusettepanekutega

Lävend

Õpiväljund 4	Hindamiskriteeriumid	Teemad/alateemad	Õppemeetodid	Hindamine
Juhib meeskonda lähtudes müügiüksuse eesmärkidest	<ul style="list-style-type: none"> Hindab meeskonna töö tulemuslikkust lähtudes müügiüksuse eesmärkidest sh praktikal Selgitab välja meeskonna arenguvajadused arvestades hindamistulemusi sh praktikal Annab meeskonna liikmetele tagasisidet neid innustades, motiveerides ja tunnustades sh praktikal 	4. Müügiüksuse meeskonna juhtimine (3 EKAP sh praktika 1) 4.1 Enesejuhtimine 4.2 Strateegiline juhtimine 4.3 Muudatuste juhtimine 4.4 Meeskonna liikmete innustamine, motiveerimine, tunnustamine ja arendamine	<ul style="list-style-type: none"> Loeng Ideekaart Ajurünnak Arutelu Rühmatöö Praktiline töö Juhtumi analüüs 	Mitteeristav
Hindamisülesanne:				
Situatsioonülesanne- müügiüksuse töö juhtimine, eesmärkide seadmine, töötajate motiveerimine, tulemuslikkuse hindamine, tagasisidestamine ja arenguvajaduste kaardistamine				
Lävend				

Hindamiskriteeriumid	<ul style="list-style-type: none"> Hindab turusituatsiooni ja selgitab välja tarbija ostukäitumist mõjutavad tegurid lähtuvalt majandusolukorrast sh praktikal Esitab ettepanekuid müügitöö tõhustamiseks hindamistulemuste põhjal sh praktikal Määratleb meeltele mõjuvad ostukeskkonna tegurid hinnates nende mõju tarbija ostukäitumisele sh praktikal Esitab ettepanekuid müügisaali ostukeskkonna muutmiseks arvestades tarbijate ostukäitumist sh praktikal Hindab müügitöö tulemuslikkust lähtudes turunduse põhimõtetest sh praktikal Esitab ettepanekuid turundustegevuse parendamiseks müügitulemuste põhjal sh praktikal Hindab meeskonna töö tulemuslikkust lähtudes müügiüksuse eesmärkidest sh praktikal Selgitab välja meeskonna arenguvajadused arvestades hindamistulemusi sh praktikal Annab meeskonna liikmetele tagasisidet neid innustades, motiveerides ja tunnustades sh praktikal
Õppemeetod	<ul style="list-style-type: none"> Loeng Ideekaart Ajurünnak Arutelu Rühmatöö Praktiline töö Juhtumi analüüs
Hindamisülesanne	<ul style="list-style-type: none"> Ideekaart tarbija ostukäitumist mõjutavate tegurite kohta Kompleksülesanne turu olukorra, tarbija ostukäitumise, müügitöö tõhustamise ja majandusolukorra seoste kohta Rühmatööna juhtumianalüüs ostukeskkonna kujundamise ja hindamise kohta Kompleksülesanne- turundusstrateegiast lähtuvalt turundusmeetmestiku väljatöötamine ning tegevuste analüüsimine koos parendusettepanekutega Situatsioonülesanne- müügiüksuse töö juhtimine, eesmärkide seadmine, töötajate motiveerimine, tulemuslikkuse hindamine, tagasisidestamine ja arenguvajaduste kaardistamine
Iseseisev töö	Õpimapi, praktika aruande ja eneseanalüüsi koostamine
Mooduli kokkuvõtva hinde kujunemine	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt.

	<p>Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine.</p> <p>Mooduli hinne kujuneb õpimapi, praktika aruande, sh eneseanalüüsi alusel:</p> <p>Koostab ideekaardi tarbija ostukäitumist mõjutavate tegurite kohta ja lahendab praktilise ülesande turu olukorra, tarbija ostukäitumise, müügitöö tõhustamise ja majandusolukorra seoste kohta (1,2);</p> <p>Praktiline ülesanne rühmatööna ostukeskkonna kujundamise ja hindamise kohta (3,4);</p> <p>Kompleksülesanne- turundustegevuse eesmärkidest lähtuvalt turundusmeetmestiku ja strateegia väljatöötamine ning tegevuste analüüsimine koos parendusettepanekutega (5,6);</p> <p>Juhtimisalase ülesande lahendamine võttes arvesse müügiüksuse töö tulemuslikkust, eesmärke, töötajate motiveerimist, tunnustamist ja arenguvajadusi (7, 8, 9);</p> <p>Õpimapp, eneseanalüüs ja praktika aruanne (10).</p>
Mooduli hindamine	mitteeristav hindamine
Õppematerjalid	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kuusik, A. (2010). Teadlik turundus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus. 2. Vahtramäe, E. (2013) Tarbija ostukäitumist mõjutavad tegurid. Kasutamise kuupäev: 01.04.2016.a, allikas http://lvrkk.ee/kristiina/Eva_Vahtramae/tarbija/index.html 3. Kreegimäe, K. (2013) Tarbijakäitumine. Kasutamise kuupäev: 01.04.2016.a, allikas http://ostukaitumine.weebly.com/ 4. Vahtramäe, E. (2013) Turunduse juhtimise olemus. Kasutamise kuupäev: 01.04.2016.a, allikas http://www.lvrkk.ee/kristiina/eva/turunduse_juhtimise_olemus.html 5. Mikiver, K. (2010). Tuttav tundmatu personalijuhtimine. Tallinn: AS Äripäev. 6. Personalijuhtimise Käsiraamat. (2012). Tallinn: Eesti Personalitöö Arendamise Ühing. 7. Mägi, J. Organisatsioon ja juhtimine. Kasutamise kuupäev: 01.04.2016.a, allikas http://web.ametikool.ee/jane/okj/?Avaleht 8. Weinberg, M. (2015). Müügi kasvatamine. Kuidas võita uusi kliente. Tallinn: AS Äripäev.