

ESF VAHENDITEST RAHASTATAVA TÄISKASVANUTE TÄIENDUSKOOLITUSE ÕPPEKAVA

1. Üldandmed

Õppeasutus:	Tallinna Kopli Ametikool
Õppekava nimetus:	Ettevõtluskoolitus
Õppekavarühm:	Juhtimine ja haldus
Õppekeel:	Eesti

2. Koolituse sihtgrupp ja õpiväljundid

Sihtrühm ja selle kirjeldus ning õppe alustamise nõuded.

Sihtrühmaks on täisealised isikud, kes soovivad alustada ettevõtlusega.

Õppe alustamise eelduseks on põhihariduse olemasolu ning Microsoft Office programmide kasutusoskus elementaartasemel.

Optimaalne grupi suurus: 15 õppijat

Õpiväljundid.

Koolituse eesmärgiks on tõsta osalejate ettevõtlusaktiivsust, nõustada koolitatavaid äriplaani koostamise ja arendamise osas. Kursuse lõppedes valmib igal osalejal äriplaani, mis on aluseks ettevõtjana tegutsemisel.

Õppija teab:

- ettevõtjale vajalikke isikuomadusi ning oskab ennast analüüsida selle põhjal;
- äriidee ja ettevõtlusega alustamise põhimõtteid;
- erinevaid ettevõtlusvorme ning nende erisusi ja ärinimele nõutud tingimusi;
- ettevõtte loomise etappe ja enda ettevõttega seotud tegevuslubade taotlemise nõudeid ning ettevõtluse tugisüsteeme;
- olulisi juriidilisi aspekte äriühingu alustamisel;
- raamatupidamise ja maksunduse põhialuseid;
- finantsplaneerimise põhialuseid.

Õppija oskab:

- analüüsida oma äriideed, lähtuvalt ettevõtluskeskkonnast, arvestades turu ja konkurentsi-olukorda;
- sõnastada oma ettevõtte eesmärgid ning missiooni;
- teostada PEST analüüsi oma tegevusharu kohta;
- koostada oma ettevõtte kohta SWOT analüüsi;
- kavandada oma toote/teenuse jaoks sobivaid tegevusi erinevates etappides;
- koostada turu-uuringut ja turundusplaani;
- koostada äriplaani ja seda esitleda.

Õpiväljundite seos kutsestandardi või tasemeõppe õppekavaga.

Väikeettevõtja, tase 5 (kinnitatud 01.09.2014) tööosaga B.2.1 ja B.2.6

Põhjendus.

Õppekava on koostatud lähtuvalt vajadusest ettevõtluskoolituse järele. OSKA uuringust „Eesti tööturg täna ja homme 2017“ tulenevalt nähakse vajadust valdkonnapõhiste ettevõtlusõpete järele. Sellest tulenevalt on Tallinna Kopli Ametikool koostöös valdkonna lektoritega koostanud ettevõtluskoolituse õppekava.

Koolitus annab põhjaliku ettevalmistuse ettevõtte loomiseks ja käivitamiseks ning eduka ettevõtte toimimiseks.

3. Koolituse maht

Koolituse kogumaht akadeemilistes tundides:	240
Kontaktõppe maht akadeemilistes tundides:	160
sh auditoorse töö maht akadeemilistes tundides: (õpe loengu, seminari, õppetunni või koolis määratud muus vormis)	160
sh praktilise töö maht akadeemilistes tundides: (õpitud teadmiste ja oskuste rakendamine õppekeskkonnas)	
Koolitaja poolt tagasisidestatava iseseisva töö maht akadeemilistes tundides:	80

4. Koolituse sisu ja õppekeskkonna kirjeldus ning lõpetamise nõuded

Õppe sisu ja õppekeskkonna kirjeldus.

Õppe sisu:

1. Sissejuhatus ettevõtluse alustesse. 8 ak.t

- 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).

2. Äriidee ja ettevõtlusega alustamine. 24 ak.t

- Ettevõtte eesmärgid, strateegia ja tegevuskava.
- Ettevõtte loomise/asutamise etapid, sh registreerimine, litsentsid ja tegevusload.
- Põhilised konkurentsi-strateegiad, konkurentsieeliste allikad. Konkurentsi analüüs.
- SWOT analüüs. Äriplani olemus, struktuur, koostamise eesmärgid.
- Ettevõtjale olulised infokanalid ja tugistruktuurid.

3. Teenused ja tooted. 16 ak.t

- Toote positsioneerimine ning toote arendamise ja kujundamise alused.
- Toote ja teenuse disain ning konkurentsi analüüs.
- Turu uuringud (tarbijauuringud, konkurentsi-uuringud).
- Tarneahela juhtimine.
- Tarbija käitumise põhilised mudelid.

4. Turundus. 24 ak.t

- Turunduse mõiste ja komponendid. Turundusplaan.
- Sihhtturud ja sihtrühmad, tarbijate ostukäitumine ja turu segmenteerimine.
- Turunduse planeerimine (eesmärgid, strateegia, plaan).
- Turundusmeetmestik (4P), turustuskanalid ja –strateegiad.
- Hinnakujundus.
- Konkurentide turundus. Müügi- ja jaotuskanalid. Müügi edendamine ja müügi protsess.
- Reklaam ja reklaamikanalite valik.

5. Olulised juriidilised aspektid äriühingu asutamisel. 16 ak.t

- Ettevõtlusriskid ja seadusandlusest tulenevad nõuded.
- Tegevuse alustamine erinõuetega tegevusalal.
- Lepingute tüübid, nende sõlmimine, poolte õigused ja kohustused.
- Tööõigus. Töötasu. Tööaeg, puhkeaeg ja puhkus.
- Töötervishoiu ja tööohutusalane korraldus ettevõttes.

6. Raamatupidamise ning maksunduse põhialused. 24 ak.t

- Raamatupidamise seadus. Raamatupidamise korraldamine väikeettevõttes.
- Kassa ja tekkepõhine raamatupidamine.
- Ressursside ja kulude strateegiline planeerimine.
- Ülevaade Eesti maksusüsteemist. Tulumaks. Sotsiaalmaks. Käibemaks. Tööjõukulude arvutamine.
- Bilanss, kasumiaruanne ja rahavoogude prognoos.

7. Kohtumine mentori(te)ga ning äriplaani koostamine ja vormindamine. 8 ak.t

- Diskussioon. Ettevõtluskogemuste ja –teadmiste jagamine alustavale ettevõtjale. Mentor jagab koolitavatele oma kogemusi ettevõtjana alustamisel ja tegutsemisel, toodete/teenuste turundamisel, kontaktide loomisel, kogemusi tegevuslubade või litsentside taotlemisel jm.
- Selgitav loeng äriplaanis esinenud nii sisuliste kui vormindamise tüüpviigade käsitlemise kohta.

8. Finantsplaneerimine. 32 ak.t

- Stardikapitali vajadus ja allikad. Finantsplaneerimise vajadus.
- Ettevõtte elutsükkel ja kasv. Finantsjuhtimise eripärad elutsükli erinevates faasides.
- Kulude arvestus ja juhtimine.
- Excelis koostatud isegeneeruvad finantsprognoosid (EAS).
- Müügi-prognoosid. Rahavood. Tasuvuspunkti arvutus.
- Äriplaani koostamine ning vormindamine.

9. Äriplaanide kaitsmine. 8 ak.t

- Valminud äriplaanide esitlused ning analüüs.

Iseseisev töö. 80 ak.t

Turu-uuringute teostamine, majanduskeskkonna kirjeldus. Äriidee kirjeldus koos planeeritavate tegevustega. Äriplaani kirjutamine. Finantsprognooside koostamine. Turundusplaani koostamine.

Õppekeskkonna kirjeldus:

Kursust viiakse läbi Tallinna Kopli Ametikooli kaasaegsetes koolitusklassides. Ruumid on varustatud vajaliku esitlustehnikaga. Osalejatele tagatakse vajalikud õppevahendid ja -materjalid.

Nõuded õppe lõpetamiseks, sh hindamismeetodid ja –kriteeriumid.

Kursuse edukaks lõpetamiseks peavad olema täidetud alljärgnevad tingimused:

- Omandatud õppekavas kirjeldatud õpiväljundid;
- Läbitud õppest vähemalt 70% ulatuses;

Õpitudemusi hinnatakse jooksvalt läbi kursuse praktiliste tööde ja iseseisvate tööde kaudu.

Kursuse jooksul peavad õpilased koostama vähemalt kolm iseseisvat tööd, mis seonduvad otseselt äriplaani koostamisega:

1. majanduskeskkonna kirjeldus, oma äriidee kirjeldus koos planeeritavate toodete/teenustega;
2. turundusplaan;
3. finantsplaan.

Samuti kasutatakse õpitudemuste hindamisel protsessihindamise põhimõtet – võimalikult positiivsetest ilmingutest lähtuv hinnang edasiliikumisele, õpperühma töös osalemisele, initsiatiivile grupitöodes osalemisele, koostöövalmidusele jne.

Protsessihindamine toimub õppimise ja harjutamise ning iseseisvate tööde kaudu pidevalt sõnaliste hinnangutena, arvestades õpilase teadmiste ja oskuste vastavust õppe aluseks olevas ainekavas toodud oodatavate õpitudemustele ja tema õppele püstitatud eesmärkidele.

Kurus lõpeb äriplaani kaitsmisega.

Õppijale väljastatakse õppe lõpetamise nõuete täitmisel tunnistus.

5. Koolitaja andmed

Koolitaja andmed.

Kaspar Kaugija, *MSc majandus. Ettevõtluse, juhtimise, turunduse ja majandusõpetuse lektor alates 2004.aastast*).

Inna Põld, *MBA majandus. Majandus- ja ettevõtlusõppejõud alates 2010.aastast. Tallinna Kopli Ametikooli kutseõpetaja.*

Aevar Valdas, *MBA majandus. Majandus, finants ja raamatupidamise lektor alates 2010.aastast.*

Meeli Vaikjärv, *MBA majandus. Ettevõtlus, finants ja raamatupidamise lektor.*

Martin Toding, *MBA majandus. Turunduse ja ettevõtluse lektor alates 2006.aastast.*

Anu Reiljan, *PhD majandus. Ettevõtlus, finants ja juhtimisala lektor alates 2000.aastast.*

Õppekava koostaja:

Eleri Cortina, täiendusõppeosakonna juhataja, koolitus@tkak.ee