

Kursuse nimetus:		Ettevõtluskoolitus	
Kursuse eesmärk		Koolituse eesmärk on anda potentsiaalsetele ja alustavatele ettevõtjatele vajalikud baasteadmised ja oskused, et luua oma ettevõtte ja alustada tegutsemist ettevõtluses ettevõtjana. Koolitus annab teadmised äriplaani koostamise olulisusest ettevõtte loomisel ning oskused koostada jätkusuutliku ettevõtte äriplaani.	
Õppekavarühm:		Juhtimine ja haldus	
Kursuse õppekeel		vene	
Õpingu alustamise tingimused		-kesk- ja/või kõrgharidus, -baasarvutioskus: Word, Excel, PowerPoint, Internet, tehisintellekti tööriistad	
Õppe kogumaht:		160 akadeemilist tundi (45 min.), sh - 80 ak.tundi auditoorset tööd - 80 ak.tundi iseseisvat tööd	
Õppe sisu			
Moodul	Üldteemad auditoorsete õppetundide lõikes	Tundide maht	Alateemad
I	Sissejuhatus ettevõtlusesse ja ettevõtjale vajalikud pädevused	4	• Ettevõtjaks kujunemine – motiivid ja tõukejõud. • Ettevõtjale vajalikud isiksuseomadused, eneseanalüüs. • Ettevõtjale vajalikud pädevused ja minu võimalused ettevõtjana • Ettevõtluse olemus, ettevõtluse arengutendentsid
	Ettevõtluskeskkond, äriidee ja ärimudel	20	• Ideest äriideeni: äriidee leidmine, ärimudeli analüüs ja hindamine. • Ettevõtte eesmärgid, strateegia väärtuspakkumine ja tegevuskava • Ettevõtte juriidilised vormid ja nende eripärad, asukoha ja ärinime valik. Ettevõtjale asutamise etapid. Ettevõtjale olulised infokanalid ja tugistruktuurid. • Äriplaani olemus, struktuur, koostamise eesmärgid
II	Turg. Kliendid	10	• Sihtturud ja sihtrühmad, tarbijate ostukäitumine ja turu segmenteerimine. • Kliendi profiili määramine (käitumismudelid, harjumused, piirkonnad, ostuotsused, maksevõime jne). • Nõudluse ja pakkumise mahu määratlemine ja turu tasakaal. • Turu-uuringute meetodid (kuidas teada saada kellele ja miks toode/teenus on vajalik). • Tööriistad kliendi/tarbija ja nõudluse määramiseks. • Statistilise materjali otsimine ja kasutamine (tegevusharu ja turu suurus, klientide arv; hind, konjunktuur ja sellega seotud asjaolud; trendid)
	Teenused ja tooted	8	• Toote- või/ja teenuste disain. • Toote arendus ja kujundamise alused. • Toote, teenuse positsioneerimine turul. • Toote elutsükkel. • Tootmis-, teenindusprotsessi etapid. • Tarneahel (tooraine, tootmine, müük, utiliseerimine). • Ressursside planeerimine

	Konkurents	8	• Konkurentsianalüüs. • Turule sisenemisbarjäärid. • Otsesed konkurendid. • Kaudsed konkurendid. Asendustooted, - teenused. • Konkurentide käitumismudelid, strateegiad. • Konkurentsieelised.
	Turundus	12	• Erinevate valdkondade, piirkondade turundusstrateegiad, müügi korraldus. • Turunduskanalite ja võimaluste valik. Suunad ja trendid • Turundusmeetmete valik sõltuvalt valdkonnast, sihtrühmast, tootest, eelarvest. • Turunduse planeerimine (mõõdetavad eesmärgid tegevuskavas, eelarve).
	Müügi- ja jaotuskanalid	6	• Turustuskanalid ja -strateegiad. • Müügi edendamine ja müügi protsess. • Logistika
III	Ettevõtte juhtimine	4	• Ettevõtte käivitamine, juhtimine ja arendamine lähtuvalt ärimudelist
	Riskianalüüs	8	• SWOT • Äritegevusega seonduvad olulisimad riskid ja nende stsenaariumid. • Riskide maandamine
KOKKU		80	

Käsitletavad teemad	Koolitus- metoodika ja tegevuste sisu kirjeldus	Õpiväljundid
Sissejuhatus ettevõtlusesse ja ettevõtjale vajalikud pädevused		
• Ettevõtjaks kujunemine – motiivid ja tõukejõud. • Ettevõtjale vajalikud isiksuseomadused, eneseanalüüs. • Ettevõtjale vajalikud pädevused ja minu võimalused ettevõtjana • Ettevõtluse olemus, ettevõtluse arengutendentsid	Õppemeetodid: loeng; probleemipõhine meetod (uute teadmiste omandamine konkreetse probleemi abil); rühmaarutelu (teemakohane arutelu)	• teab peamisi omadusi, mis on vajalikud ettevõtluse alustamiseks; • mõistab ettevõtluse arengusuundi ja oskab analüüsida välist ärikeskkonda; • teab ettevõtte loomise etappe ja selleks vajalikke protseduure.
Ettevõtluskeskkond, äriidee ja ärimudel		

• Ideest äriideeni: äriidee leidmine, ärimudeli analüüs ja hindamine. • Ettevõtte eesmärgid, strateegia väärtuspakkumine ja tegevuskava • Ettevõtte juriidilised vormid ja nende eripärad, asukoha ja ärinime valik. Ettevõtjale asutamise etapid. • Ettevõtjale olulised infokanalid ja tugistruktuurid. • Äriplaani olemus, struktuur, koostamise eesmärgid	Õppemeetodid: konkreetse olukorra meetod (case study – õppimine konkreetseid ülesandeid-olukordi lahendades), demonstatsioonimeetod; iseseisev töö; praktilised ülesanded; paaristöö	• oskab tuvastada perspektiivseid ja suure kasvupotentsiaaliga tegevussuundi; • oskab sõnastada oma ettevõtte visiooni ja missiooni, selle arengu strateegilisi eesmärgi; • oskab koostada oma ettevõtte käivitamisprogrammi • teab peamisi infokanalid ja ettevõtjaid toetavaid struktuure ning oskab neid äritegevuses kasutada; • teab äriplaani struktuuri, selle koostamise etappe ja üksikute osade sisu; • oskab analüüsida oma äriidee elujõulisust turul
Turg. Kliendid		
• Sihtturud ja sihtrühmad, tarbijate ostukäitumine ja turu segmenteerimine. • Kliendi profiili määramine (käitumismudelid, harjumused, piirkonnad, ostuotsused, maksevõime jne). • Nõudluse ja pakkumise mahu määramine ja turu tasakaal. • Turu-uuringute meetodid (kuidas teada saada kellele ja miks toode/teenus on vajalik). • Tööriistad kliendi/tarbija ja nõudluse määramiseks. • Statistilise materjali otsimine ja kasutamine (tegevusharu ja turu suurus, klientide arv; hind, konjunktuur ja sellega seotud asjaolud; trendid)	Õppemeetodid: loeng; iseseisev töö minirühmades; praktilised ülesanded; arutelu;	• oskab teha turu segmentatsiooni ja määrata oma firma toote (kauba/teenuse) peamised sihtgrupid; • oskab koostada peamise kliendi profiili, võttes arvesse tema ootusi pakutava kauba (teenuse) suhtes; • teab peamisi sihtturu uurimise meetodeid ja oskab neid praktikas rakendada (korraldada potentsiaalsete klientide küsitlus/ankett, et selgitada välja ettevõtte pakutava toote nõudluse tase); • oskab kasutada (hankida ja töödelda) statistilisi andmeid sihtturu olukorra analüüsimiseks (hindade tase; sihtrühmade koguarv; turu arengusuundumused jne).
Teenused ja tooted		
• Toote- või/ja teenuste disain. • Toote arendus ja kujundamise alused. • Toote, teenuse positsioneerimine turul. • Toote elutsüklid. • Tootmis-, teenindusprotsessi etapid. • Tarneahel (tooraine, tootmine, müük, utiliseerimine). • Ressursside planeerimine	Õppemeetodid: loeng; analüüsimeetod; konkreetse olukorra analüüs (case study); praktilised ülesanded; arutelu	• oskab selgelt esile tuua ettevõtte toote (kauba/teenuse) konkurentsi-eelised; • oskab hinnata toodetava kauba (osutatava teenuse) kvaliteeti; • esitab võimalikud toote (teenuse) arenguvõimalused tulevikus (vastavalt turu küllastumisele analoogidega); • teab, kuidas korraldada vajalikud toetavad (abistavad) äriprotsessid; • suudab planeerida ettevõtte tegevuseks vajalikke ressursse
Konkurents		

- Konkurentsianalüüs. - Turule sisenemisbarjäärid. - Otsesed konkurendid. - Kaudsed konkurendid. Asendustooted, - teenused. - Konkurentide käitumismudelid, strateegiad. - Konkurentsieelised	Õppemeetodid: probleemipõhine meetod; demonstratsioonimeetod; rühmaarutelu (teemakohane arutelu); analüüsimeetod; iseseisev töö	- teab, kuidas analüüsida konkurentsikeskkonda erinevate kriteeriumide alusel (hind, kvaliteet, kulutuste tase jne); - oskab tuvastada oma ettevõtte otseseid ja kaudseid konkurente ning selgitada välja nende tugevad ja nõrgad küljed; - oskab selgelt määratleda oma ettevõtte positsiooni konkurentide seas (võttes arvesse tema konkurentsieeliseid teiste turuosaliste ees)
Turundus		
- Erinevate valdkondade, piirkondade turundusstrateegiad, müügi korraldus. - Turunduskanalite ja võimaluste valik. Suunad ja trendid - Turundusmeetmete valik sõltuvalt valdkonnast, sihtrühmast, tootest, eelarvest. - Turunduse planeerimine (mõõdetavad eesmärgid tegevuskavas, eelarve)	Õppemeetodid: loeng; probleemipõhine meetod; rühmaarutelu (teemakohane); analüüsimeetod; praktilised ülesanded	- oskab korraldada klientide teenindamist ja kaupade (teenuste) müüki; - oskab luua turustuskanaleid, analüüsida konkurentide tegevust ja töötada välja otsuseid turunduspoliitika muutmiseks; - oskab planeerida ettevõtte turundustegevust ja koostada reklaamieelarvet
Müügi- ja jaotuskanalid		
- Turustuskanalid ja –strateegiad. - Müügi edendamine ja müügi protsess. - Logistika	Õppemeetodid: probleemipõhine meetod; praktilised ülesanded; rühmatöö (temaatiline) arutelu	- oskab valida tõhusaid toote turustamise kanaleid, arvestades oma ettevõtte rahalisi võimalusi; - oskab hinnata erinevate reklaamivormide tõhusust ostjatele pakutava toote (teenuse) puhul; - teab, kuidas koostada oma ettevõtte müügi prognoos, arvestades hooajalisi nõudluse kõikumisi.
Ettevõtte juhtimine		
Ettevõtte käivitamine, juhtimine ja arendamine lähtuvalt ärimudelist	Õppemeetodid: loeng; analüüsimeetod; konkreetse olukorra analüüs (case study); praktilised ülesanded; arutelu	- oskab identifitseerida töötajate tüüpe ja hinnata nende töö efektiivsust; - teab uue töötaja värbamise ja kohanemise protseduuri; - mõistab töötaja motivatsiooni ja valdab meetodeid tema efektiivseks motiveerimiseks.
Riskianalüüs		

• SWOT • Äritegevusega seonduvad olulisimad riskid ja nende stsenaariumid • Riskide maandamine	Õppemeetodid: loeng; probleemipõhine meetod, konkreetse olukorra meetod (case study); iseseisev töö	• teab SWOT-analüüsi läbiviimise metoodikat (läbiviimise etapid ja peamised nõuded) ning oskab saadud tulemusi praktikas õigesti tõlgendada; • oskab kasutada stsenaariumipõhist lähenemist riskide analüüsimisel ja nende mõju hindamisel oma ettevõttele; • teab peamisi riskijuhtimise meetodeid ja oskab neid oma ettevõttes rakendada.
--	--	---

Õppemeetodid	Ettevõtluskoolitus on interaktiivne, koolituse käigus lahendatakse ülesandeid, arutletakse ettevõtluse alustamisega seotud teemadel, kindlustamaks alustava ettevõtte konkurentsivõimelisuse. Koolitatavaid nõustatakse koolituse käigus äriplaani koostamise ja selle edasiarendamise osas. Koolituse läbinud teavad, kuhu ja kelle poole edaspidi pöörduda ettevõtlusalase teabe saamiseks ning millistest allikatest on võimalik taotleda rahalisi toetusi. Koolituse lõppedes valmib koolitatavatel äriplaani, mida nad peavad olema suutelised kaitsma.
Iseseisev töö	Iseseisva töö käigus kinnistavad õppijad tundides omandatud teadmisi, täites kursuse õppematerjalides ette nähtud miniülesandeid. Need ülesanded vastavad äriplaani üksikutele osadele. Kõigi miniülesannete täitmine kursuse jooksul võimaldab samm-sammult koostada täieliku äriplaani.
Õppematerjalid	Koolituskeskuse poolt valmistatud õppematerjalid
Õpingute lõpetamise tingimused ja väljastatavad dokumendid	• Õpingutel osalemine vähemalt 80% • Kursuse lõpus on ette nähtud äriplaani kaitsmine. Tavaliselt hindab tulemusi kursuse õpetaja / õpetajad või komisjon. • Kursuse lõpetamisel väljastatakse tunnistus.
Koolitaja kompetentsi tagava kvalifikatsiooni või õpi-või töökogemuse kirjeldus	Magistri- või doktorikraad majanduse, rahanduse või ärianduse valdkonnas; reaalne praktiline ettevõtluskogemus, mentorluskogemus.
Õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus	Koolitus toimub ONLINE (ZOOM)