

Õppekava Ettevõtluse alused

Maht tundides: 100 tundi, sellest auditoorne töö 58 tundi (sh 2 arvestuse tundi ja 1 tagasiside tundi), iseseisev töö 42 tundi.

Eesmärk

Õppekava „Ettevõtlus“ eesmärk on anda osalejatele põhjalikud teadmised ja praktilised oskused ettevõtluse alustamiseks ja arendamiseks. Kursuse käigus omandavad õppijad teadmised ärimudelite loomisest, finantsplaneerimisest, turundusest ja juhtimisest. Samuti pööratakse tähelepanu innovatsioonile, digilahendustele ja ettevõtlusõiguslikele aspektidele.

Hindamiskriteeriumid

- Koostab meeskonnatöona ja esitleb ettevõtluskeskkonna mõju arvestava äriplaani turundus- ja finantsosa kasutades tabelarvutus- ja tekstitöötlustarkvara.
- Analüüsib sh praktiliselt majandusüksuse ettevõtluskeskkonda lähtudes ettevõtte eesmärkidest.

Õppekava nimetus		Ettevõtluskoolitus	
Õpiväljundid		<ul style="list-style-type: none">• tunneb ettevõtte asutamise ja käivitamise juriidilisi aspekte;• analüüsib sihtturgu ja määrab kliendi profiili;• hindab potentsiaalsete klientide teenuste ja toodete vajadust;• tunneb erinevaid konkurentsivorme;• tunneb erinevaid turundusmeetmeid ja -kanaleid;• analüüsib äritegevusega seonduvaid riske;• tunneb raamatupidamise põhialuseid ning maksunduse aluseid;• koostab finantsanalüüsi;• koostab äriplaani.	
Õppe kogumaht, sealhulgas auditoorse ja iseseisva töö osakaal			
Õppe sisu			
I	Sissejuhatus ettevõtlusesse ja ettevõtjale vajalikud pädevused Moroz	4	<ul style="list-style-type: none">• Ettevõtjaks kujunemine – motiivid ja tõukejõud.• Ettevõtjale vajalikud isiksuseomadused, eneseanalüüs.• Ettevõtjale vajalikud pädevused ja minu võimalused ettevõtjana.• Ettevõtluse olemus, ettevõtluse arengutendentsid.
Moodul	Üldteemad auditoorsete õppetundide lõikes	Tundide maht	Alateemad
	Ettevõtluskeskkond, äriidee ja ärimudel	4	<ul style="list-style-type: none">• Ideest äriideeni: äriidee leidmine, ärimudeli analüüs ja hindamine.

	Moroz		<ul style="list-style-type: none"> • Ettevõtte eesmärgid, strateegia, väärtuspakkumine ja tegevuskava. • Ettevõtte juriidilised vormid ja nende eripärad, asukohta ja ärinime valik. Ettevõtte asutamise etapid. Ettevõtjale olulised infokanalid ja tugistruktuurid. • Äriplaani olemus, struktuur, koostamise eesmärgid.
II	Turg. Kliendid Ioanna	8	<ul style="list-style-type: none"> • 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 Moroz, Ioanna	4	<ul style="list-style-type: none"> • Toote- või/ja teenuse disain. • Toote arendus ja kujundamise alused. • Toote, teenuse positsioneerimine turul. • Toote elutsükkel. • Tootmis-, teenindusprotsessi etapid. • Tarneahel (tooraine, tootmine, müük, utiliseerimine) • Ressursside planeerimine
	Konkurents Ioanna Ivanova	4	<ul style="list-style-type: none"> • Konkurentsianalüüs. • Turule sisenemisbarjäärid. • Otsesed konkurendid. • Kaudsed konkurendid. Asendustooted, - teenused. • Konkurentide käitumismudelid, strateegiad. • Konkurentsieelised.
	Turundus Andrei Psenitsnõi		<ul style="list-style-type: none"> • Erinevate valdkondade, piirkondade turundusstrateegiad, müügikorraldus.

	Ioanna Ivanova	6	<ul style="list-style-type: none"> • Turunduskanalite ja võimaluste valik. Suunad ja trendid. • Turundusmeetmete valik sõltuvalt valdkonnast, sihtrühmast, tootest, eelarvest. • Turunduse planeerimine (mõõdetavad eesmärgid tegevuskavas, eelarve).
	Müügi- ja jaotuskanalid Andrei Psenitsnõi Ioanna	4	<ul style="list-style-type: none"> • Turustuskanalid ja –strateegiad. • Müügi edendamine ja müügi protsess. • Logistika.
III	Ettevõtte juhtimine Moroz	2	<ul style="list-style-type: none"> • Ettevõtte käivitamine, juhtimine ja arendamine lähtuvalt ärimudelidest.
	Olulised juriidilised aspektid äriühingu asutamisel ja toimimisel Angela Melihhova	4	<ul style="list-style-type: none"> • Seadusandlusest tulenevad nõuded ja ettevõtlusriskid. • Tööõigus. • Lepingute tüübid, nende sõlmimine, poolte õigused ja kohustused. • Töötasu. • Tööaeg, puhkeaeg ja puhkus. • Töötervishoiu ja tööohutusalane korraldus ettevõttes.
	Riskianalüüs Moroz	2	<ul style="list-style-type: none"> • SWOT. • Äritegevusega seonduvad olulisimad riskid ja nende stsenaariumid. • Riskide maandamine.

IV	Raamatupidamise põhialused ning maksunduse alused Moroz	2	<ul style="list-style-type: none"> • Raamatupidamise seadus. • Raamatupidamise korraldamine väikeettevõttes. • Kassa- ja tekkepõhine raamatupidamine. • Bilanss, kasumiaruanne ja rahavoogude prognoos. • Ülevaade Eesti maksusüsteemist. • Tulumaks. • Sotsiaalmaks. • Käibemaks. • Tööjõukulude arvutamine.
	Finantsplaneerimine Moroz	6	<ul style="list-style-type: none"> • Finantsplaneerimise vajadus. • Stardikapitali vajadus ja allikad. • Ettevõtte elutsükkel ja kasv. • Finantsjuhtimise eripärad elutsükli erinevates faasides. • Kulude arvestus ja juhtimine.

			<ul style="list-style-type: none"> • Müügiprognosisid. • Rahavood. • Tasuvuspunkti arvutus. • Excelis koostatud isegeneereeruvad finantsprognosisid (EAS). • Omahinnakalkulatsioon.
	Kohtumine mentori(te)ga	4	<ul style="list-style-type: none"> • Ettevõtluskogemuste ja –teadmiste jagamine alustavale ettevõtjale. • Mentor jagab koolitatavatele oma kogemusi ettevõtjana alustamisel ja tegutsemisel, toodete/teenuste turundamisel, kontaktide loomisel, kogemusi tegevuslubade või litsentside taotlemisel jm.
	Teadmiste, oskuste hindamine, tagasiside tund	4	<ul style="list-style-type: none"> • Äriplaanide kaitsmine.
	Auditoorseid tunde KOKKU:	58	
	Õppemetoodika kirjeldus		

Jrk nr	Orienteeruv maht tundides	Iseseisva töö sisu lühikirjeldus	Kontroll
1	8	Praktikum: sihtturu määratlemine ja kirjeldamine, küsitlus	Praktiline töö
2	6	Tuntud ettevõtjate elulugude esitlus, analüüs ettevõtjaks kujunemisest	Praktiline töö
3	8	Praktikum, esitlus: Osterwalderi ärimudel	Praktiline rühmatöö
4	6	Turundusplaani ja turundussisu koostamine	Kompleksülesanne
5	8	Äriidee testimine	Praktiline töö
6	6	Äriplaani esitlus	Kompleksülesanne

iseseisev töö 42 tundi

Õppekeskkonna kirjeldus (koolitusruumide sisustuse, seadmete ning vahendite kirjeldus)	
Õppekeskkond ja -vahendid vastavad töötervishoiu ja tööohutuse seaduses sätestatud töötervishoiu ja -ohutuse nõuetele (jah/ei)
Õppekeskkond on puhas, osalejatele sobiva temperatuuriga ja reguleeritava ventilatsiooniga (jah/ei)
Koolitusruumis on õppetöök sobiv valgustus (jah/ei)
Koolitusruumis on õppetöök täiskasvanutele mõeldud laud ja

toolid, mis võimaldavad koolitavatel mugavalt õppetööst osa võtta (jah/ei)	
Pakkuja on valmis vajadusel tagama liikumispuudega isikutele teistega võrdsetel alustel juurdepääsu koolituse füüsilisele keskkonnale, sh koolitusruumid, invatualett (jah/ei)
Vajadusel muu sisustuse, seadmete ning vahendite kirjeldus, mida pakkuja peab vajalikuks välja tuua:
Õppematerjalide loend	presentatsioonid
Õpitulemuste hindamise viis (hindamismeetodid ja hindamiskriteeriumid)	esitlused
Lõpetamise tingimused ja väljastatavad dokumendid	Õpiväljundid omandanud ning hindamise (äriplaani kaitsmise) läbinud koolitavale väljastatakse tunnistus.

Teema auditoorsest õppetööst kohustuslik osavõtt

Osalemine vähemalt 75% auditoorsest õppetööst. Järelvastamine toimub vastavalt kokkulepitud aegadele, mis on välja toodud ÕIS-is.

Teema hinde kujunemine

Teemat hinnatakse mitmeeristavalt. Hindamise eelduseks on aruteludes ja rühmatöös osalemine, erinevate praktiliste tööde, ülesannete, analüüside esitamine lävendi tasemel.

Hind 1000 EUR