

## ESF VAHENDITEST RAHASTATAVA TÄISKASVANUTE TÄIENDUSKOOLITUSE ÕPPEKAVA

### 1. Üldandmed

Õppeasutus:	Haapsalu Kutsehariduskeskus
Õppekava nimetus: (venekeelsetel kursustel nii eesti kui vene keeles):	Turismiettevõtja turunduskoolitus
Õppekavarühm: (täiendus- koolituse standardi järgi)	Majutamine ja toitlustamine
Õppekeel:	Eesti keel

### 2. Koolituse sihtgrupp ja õpiväljundid

**Sihtrühm ja selle kirjeldus ning õppe alustamise nõuded.** Ära märkida milliste erialaoskuste, haridustaseme või vanusegrupi inimestele koolitus on mõeldud ning milline on optimaalne grupi suurus; ära tuua kas ja millised on nõuded õpingute alustamiseks.

**Sihtrühm:** väikeettevõtjad, turismiettevõtjad, - müügi ja turundusjuhid, turismiteenuse pakkujad.

Grupi suurus: 12 inimest

**Õppe alustamise nõuded:** Algtasemel arvuti kasutamise oskus, baasteadmisest ettevõtlusest.

**Õpiväljundid.** *Õpiväljundid kirjeldatakse kompetentsidena, mis täpsustavad, millised teadmised, oskused ja hoiakud peab õppija omandama õppeprotsessi lõpuks.*

**Koolituse lõpuks õppija:**

- kasutab erinevaid turunduskanaleid ja -väljundeid;
- teeb teadlikke turundusotsuseid, püstitades eesmärgid ja neid mõeldes;
- kasutab erinevat analüütikat ja uuringuid turundustegevuste planeerimiseks.

**Õpiväljundite seos kutsestandardi või tasemeõppe õppekavaga.** *Tuua ära vastav kutsestandard ning numbriline viide konkreetsetele kompetentsidele, mida saavutatakse.*

Turismikorraldaja, tase 5

B.2.2 Turismitoote ja/või -teenuse turunduse ja müügi korraldamine

**Põhjus.** *Tuua põhjus koolituse sihtrühma ja õpiväljundite valiku osas.*

Vajalikkuse põhjus otseselt seotud Kutsekoja (2020) uuringuga (lk 124-129) "COVID-19 põhjustatud majanduskriisi mõju tööjõu ja oskuste vajaduse muutusele". Uuring ütleb, et turismisektor on tervisekriisis üks enim kannatada saanud majandussektoreid ning inimeste tööga hõivatus on olnud kriisist tulenevalt valdkonnas heitlik. Valdkonnas vajatakse **mitmekülgsete oskustega** töötajaid ning **veebiturundus ja kommunikatsioon** on jätkuvalt olulise koolitusvajadusena välja toodud.

Turunduse juhtimine on ettevõttes kesksmaid äriprotsesse, mis seob endaga kõik teised valdkonnad selleks, et luua võimalused klientide ootuste täitmiseks ja ületamiseks. Turunduse ülesanded ja ulatus erinevad sõltuvalt ettevõtte tegevusalast ja teenindavatest turgudest olulisel määral. Turundust võib käsitleda ettevõtte keskse äriprotsessina, kus

turundus tähendab toote arendamise, hinnastamise, jaotuskanalite ja reklaamitegevuse planeerimise ehk turundusmeetmestiku loomise ja täideviimise protsessi.

Ettevõtted konkureerivad üksteisega klientide pärast. Turumajanduse loogika järgi valivad kliendid turult parima hinna ja toote kombinatsiooni. Ettevõtte turundustegevuse sisuks on määrata kindlaks tarbijate rühm või rühmad, kellele oma pakkumine suunata, ning seejärel kohandada kogu turundusmeetmestik vastavalt valitud tarbijaskonnale ehk sihtrühmale.

Ettevõtjaid mõjutavad oluliselt tehnoloogiatrendid, sotsiaalmeedia võidukäik, teenuste ja tarkvara pilvetehnoloogia kasutamine, info- ja andmehulkade pidev suurenemine. Sellest tulenevalt on vajalik teha teadlikke otsuseid ning hoida ennast arengutega kursis.

**Koolituse eesmärk on õppida tundma** turunduse põhimõtteid, arengulugu ja suundumusi, turismiturunduse eripära ja turundusvõimalusiklienditeekonna eri etappidel, turundusmeetmestiku, turunduse planeerimise, sise- ja välisturunduse, riiklike- ja piirkondlike turundus- ja arendusorganisatsioonide rolli turismitoodete- ja teenuste turundamisel ja müügil.

### 3. Koolituse maht

<b>Koolituse kogumaht</b> akadeemilistes tundides:	<b>32</b>
Kontaktõppe maht akadeemilistes tundides:	<b>28</b>
sh auditoorse töö maht akadeemilistes tundides: (õpe loengu, seminari või muus vormis)	<b>28</b>
sh praktilise töö maht akadeemilistes tundides: (õpitud teadmiste ja oskuste rakendamine õppekeskkonnas)	<b>0</b>
Koolitaja poolt tagasisidestatava iseseisva töö maht akadeemilistes tundides:	<b>4</b>

### 4. Koolituse sisu ja õppekeskkonna kirjeldus ning lõpetamise nõuded

**Õppe sisu ja õppekeskkonna kirjeldus.** *Tuua peamised teemad ja alateemad sh eristada auditoorne ja praktiline osa. Esitada õppekeskkonna lühikirjeldus, mis on õpiväljundite saavutamiseks olemas. Loetleda kursuse kohustuslikud õppematerjalid (nt õpikud vmt) kui need on olemas. Kui õppijalt nõutakse mingeid isiklikke õppevahendeid, tuua ka need välja.*

### **Õppe sisu:**

- Sihtgrupid ja kliendisegmendid; 2 t
- Piirkondlikud turundusvõimalused; 2 t
- Turunduskanalite valik; 2 t
- Kliendi persoona; 2 t
- Turundus Facebookis ja Instagramis; 4 t
- Google My Business; 1 t
- Bränd ja bränding. Brand Estonia tööriistakast; 5 t
- Mõõdikud turunduses, turundusuuringud, Google Analytics; 2 t
- Turundusstrateegia ja taktika; 2 t
- Videoturundus; 2 t
- Turundusplaani koostamine; 4 t

### **Õppekeskkonna kirjeldus:**

Õpe toimub kooli auditoorsete loengutena ning praktiliste ülesannete lahendamisenä kooli arvutiklassis, kus on olemas kõik õppeks vajalikud vahendid (süle- ja lauaarvutid, monitorid) individuaalsete ülesannete lahendamiseks. Kõik vahendid ja ruumid vastavad õppe läbiviimiseks vajalikele nõuetele. Oma vahendi sobivuse korral võib õppija selle ka kaasa tuua.

### **Õppemeetodid ja materjalid:**

Praktilised ülesanded on lõimitud auditoorse õppega. Aktiivne loeng, arutelu, vaatlus, paaris- ja grupitööd. Oma ettevõtte turundusplaani koostamine koos turundustegevuse kavaga. Õppija peab arvestama iseseisva tööga (4 õppetundi). Õppematerjalid annab koolitaja.

**Nõuded õppe lõpetamiseks, sh hindamismeetodid ja –kriteeriumid.** *Nõutud on vähemalt 70% kontaktundides osalemine. Kirjeldada, kuidas hinnatakse õpiväljundite saavutamist.*

### **Hindamisülesanne:**

Õpiväljundite saavutamist kontrollitakse iseseisvate praktiliste ülesannete abil ning kursuse lõpuks on õppija on koostanud turundusplaani või turunduskampaania vastavalt etteantud õppematerjalidele.

### **Kriteerium:**

Hindamisülesanne on sooritatud vastavalt etteantud õppematerjalile.

### **Lõpetajale väljastatakse:**

- Haapsalu KHK täienduskoolituse tunnistus, kui õpingute lõpetamise nõuded on täidetud. Nõutav on õpiväljundite hindamine ja vähemalt 70% ulatuses õppekava läbimine. Hindamine on mitmeeristav.

või

- tõend, kui õpitulemusi ei saavutatud, kuid õppija võttis osa õppetööst. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontaktundide arvule.

## 5. Koolitaja andmed

**Koolitaja andmed.** *Tuua ära koolitaja(te) ees- ja perenimi ning kursuse läbiviimiseks vajalikku kompetentsust näitav kvalifikatsioon või vastav õpi- või töökogemuse kirjeldus.*

### Aire Toffer

#### Töökogemus:

- Eesti Spaaliidu tegevjuht alates 2007,
- HKHK Turismiturunduse aluste õpetaja alates 2004

#### Haridus:

- EBS Rahvusvahelise ärijuhtimine, võrdsustatud magistriga

### Õppekava koostaja:

*Aire Toffer, kutseõpetaja, aire.toffer@hkhk.edu.ee*