

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad	
1.	ÕPITEE JA TÖÖ MUUTUVAS KESKKONNAS	5 EKAP		
Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane juhib oma tööalast karjääri tänapäevases muutuvus keskkonnas, lähtudes elukestva õppe põhimõtetest.				
MAHT tundides kokku:	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktika	
130	32	98		
Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
1. Kavandab oma õpitee, arvestades isiklike, sotsiaalseid ja tööalaseid võimalusi ning piiranguid	<ul style="list-style-type: none"> analüüsib oma huvisid, väärtusi, oskusi, teadmisi, kogemusi ja isikuomadusi, sh õpi-, suhtlemis- ja koostööoskusi analüüsib ennast ja oma õpiteed ning sõnastab oma õpieesmärgid koostab eesmärgipärase isiklike õpitegevuste plaani, arvestades oma ressursside ja erinevate keskkonnateguritega 	Interaktiivne loeng, arutelu, rühmatööd, iseseisev töö Swot analüüs	Õppija isikliku õpiplaani koostamine: selge, organiseeritud ajakava, mille õppija planeerib arvestades õppeaine kontakttunde, iseseisva töö mahtu, isiklike ning õppekavast tulenevaid õpieesmärgid. Kirjalik analüüs „Tulevikuvaade müügikorraldaja erialale“.	ÕPITEE 1 EKAP 4 tundi <ul style="list-style-type: none"> Õppija enesejuhtimine Õppija huvid, väärtused ja hinnangud. Õppetöö planeerimine ja eesmärkide seadmine Õppestrateegiate ja tegevuse valik. ÕPITAV ERIALA õp. M. Rannas 2 tundi <ul style="list-style-type: none"> Õpitava eriala lühitutvustus

<p>2. Analüüsib ühiskonna toimimist, tööandja ja organisatsiooni väljakutseid, probleeme ning võimalusi, lähtudes jätkusuutlikkuse põhimõtetest</p>	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib meeskonnatööna turumajanduse toimimist ja selle osapoolte ülesandeid; • analüüsib meeskonnatööna piirkondlikku ettevõtluskeskkonda • selgitab regulatsioonidest lähtuvaid tööandja ja töövõtja rolle, õigusi ja kohustusi • analüüsib organisatsioonide vorme ja tegutsemise viise, lähtudes nende eesmärkidest • valib oma karjääri eesmärkidega sobiva organisatsiooni ning selgitab selles enda võimalikku rolli • seostab erinevaid keskkonnategureid enda valitud organisatsiooniga ning selgitab probleeme ja jätkusuutlikke võimalusi 		<ul style="list-style-type: none"> • Õpiobjekti (ristsõna / mälumäng / kahhot vms) koostamine etteantud teemal, test • Piirkonna ettevõtete ja organisatsioonide (või ainult oma valdkonna ettevõtete) kaardistamine, nende ettevõtlusvormide erinevuste välja toomiseks • Pankade poolt pakutavate teenuste ja teiste turul tegutsevat finantsasutuste analüüs meeskonna tööna • SWOT analüüs majanduses ja meeskonnatööna kohaliku majanduskeskkonna analüüs • Töökorralduseeskirja olemus ja selle alusel töötamine-analüüs meeskonnatööna; • Näidistöolepingu koostamine • Ühe äriidee kohta visiooni, missiooni ja eesmärkide 	<p>2.MAJANDUS, SELLE OLEMUS JA TOIMIMISE MEHHAANISMID 1 EKAP õp. E. Kadastik 6 t</p> <ul style="list-style-type: none"> • Majanduse terminid, mõisted ja toimimise mehhanismid • Eesti majandus ja vaba ettevõtlus • Turg ning selle osapooled • Arukas rahakasutus ja oma elu planeerimine • Töö ja tööturg. Tööjõud majanduses • Ettevõtluse tähtsus ühiskonnas ja selle vormid • Konkurents ja koostöö • Valitsuse ja riigieelarve roll majanduses • Hinnastabiilsus, finants-süsteem ja rahapoliitika <p>TÖÖANDJA JA TÖÖVÕTJA ROLLID, ÕIGUSED JA KOHUSTUSED. TÖÖSEADUSANDLUS 1 EKAP õp. Ester Altermann, 4 tundi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tööandja roll, tema õigused ja kohustused • Töövõtja roll, tema õigused ja kohustused • Lepingulised suhted töö tegemisel. Töölepingu
---	---	--	--	---

	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib erinevaid keskkonnategureid ning määratleb meeskonnatööna kompleksse probleemi ühiskonnas. 		<p>sõnastamine ning nende esitlemine</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iseseisev töö: Töötasu arvestamise 	<p>pooled, nende kohustused ja õigused, töökorraldus, töö ja puhkeaeg, puhkuste liigid.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Töö tasustamine ja sotsiaalsed tagatis <p>õp. E. Laurson 4 tundi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riiklik töötervishoiu ja ja tööohutuse strateegia • Töökeskkonna ohutuse ja töötervishoiualane seadusandlus • Tervisekontroll, töötervishoiu- ja töökeskkonnaalased teabematerjalid • Riskianalüüs, tööõnnetus, käitumine tööõnnetuse korral •
<p>3. Hindab oma panust enda ja teiste jaoks väärtuste loomisel kultuurilises, sotsiaalses ja/või rahalises tähenduses</p>	<ul style="list-style-type: none"> • kavandab meeskonnatööna uuenduslikke lahendusi, kasutades loovustehnikaid • analüüsib meeskonnatööna erinevate lahenduste kultuurilist, sotsiaalset ja/või rahalist väärtust • valib ja põhjendab meeskonnatööna sobivaima lahenduse probleemile 	<p>Loeng, Infootsing Arutelud Kompleksülesanne Meeskonnatöö</p>	<ul style="list-style-type: none"> • PEST või PESTLE analüüs meeskonnatööna ühe vaadeldava ettevõtte kohta • Ärimudeli koostamine ja esitus oma valdkonnas meeskonnatööna • Vastutustundliku ettevõtluse uurimine 3-5 ettevõtte kohta, 	<p>3.ETTEVÕTLUS JA ETTEVÕTLIKKUS</p> <p>1 EKAP õp. E. Kadastik 8 t</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ettevõtlus ja selle koht ning olulisus turumajanduses • Ärikeskkonna osapooled ja regulatsioonid • Vastutustundlik ettevõtlus • Sotsiaalne ettevõtlus, selle olemus ja sisu • Turg ja turundus • Finantsid ettevõttes

	<ul style="list-style-type: none"> • koostab meeskonnatöona tegevuskava ja eelarve valitud lahenduse elluviimiseks • hindab enda kui meeskonnaliikme panust väärtusloomes. 		<p>meeskonnatöona analüüsi tegemine,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sotsiaalse ettevõtte olemuse selgitamine ja näited 5 sotsiaalse ettevõtte kohta • Mini turundusplaani koostamine loovalt ja mänguliselt • Lihtsustatud finantsprognoside koostamine äriidee kohta • Ärimudeli kavandi loomine meeskonnatöona 	<ul style="list-style-type: none"> • Ettevõtluse algus, areng ja ka lõpetamise võimalused • Rahvusvaheline majandus ja majandus muutuv maailmas, muutused/arengud ettevõtluses
<p>4. Koostab ennastjuhtiva õppijana isikliku lühi- ja pikaajalise karjääriplaani</p>	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib oma kutsealast arengut, seostades seda lähemate ja kaugemate eesmärkidega ning tehes vajadusel muudatusi eesmärkides ja/või tegevustes • valib ja kasutab asjakohaseid infoallikaid koolitus-, praktika- või töökoha leidmisel ning koostab 	<p>Miniloeng, ajurünnak vestlus reflekteerimine esitlus video vaatamine Swot analüüs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • SWOT analüüs (mõistab hariduse ja tööturu vahelisi seoseid ning leiab, analüüsib ja oskab sihipäraselt kasutada haridustee ning töö- ja eraeluliste valikutega seotud asjakohast informatsiooni). <p>Monitoorib õpi-, töö- ja karjääriinfot: koostab</p>	<p>4. ÕPPIJA ENESEREGULATSIOON</p> <p>1 EKAP 4t</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ülevaade kutsesüsteemist • Kutsestandard • IT- kompetentsid ja oskused (võtmepädevused) • Tulevikuoskused • Tööturu tundmine <p>ENESETUNDMINE JA ANALÜÜS</p>

	<p>kandideerimiseks vajalikud materjalid</p> <ul style="list-style-type: none"> • analüüsib tegureid, mis mõjutavad karjäärivalikuid ja millega on vaja arvestada otsuste langetamisel. Lähtub analüüsil oma eesmärkidest ning lühi- ja pikaajalisest karjääriplaanist • analüüsib oma oskuste arendamise ja rakendamise võimalusi muutuv keskkonnas. 		<p>monitooringu õpitavast erialast, praktikast arvestades õpi- ja karjäärivõimalusi ning lühi- ja pikaajalisi eesmärke.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Õpiteekonna monitoorimine • Õpitavate oskuste arendamise ja rakendamise võimalused muutuv keskkonnas.
<p>Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Õppija isikliku õpiplaani koostamine 2. PEST või PESTLE analüüs meeskonnatööna ühe vaadeldava ettevõtte kohta 3. Meeskonnatööna ärimudeli koostamine ja esitlus oma valdkonnas 4. Näidistöolepingu koostamine 5. Töötasu arvestamine 6. Koostab monitooringu õpitavast erialast, praktikast arvestades õpi- ja karjäärivõimalusi ning lühi- ja pikaajalisi eesmärke. 			
<p>Mooduli hinde kujunemine:</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamise lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.</p>			
<p>Hindekriteeriumid</p>	<p>Puuduvad</p>			
<p>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Haritus ja professionaalsus https://arvamus.postimees.ee/1992139/haritus-ja-professionaalsus (12.01. 2003) 2. SA Kutsekoda kodulehel https://oska.kutsekoda.ee/wp-content/uploads/2016/04/Tulevikutrendid-1.pdf 3. OSKA raport "Töö ja oskused 2025" https://epale.ec.europa.eu/et/resource-centre/content/too-ja-oskused-2025-0 4. SA Kutsekoda video "Tulevikuoskused": https://www.youtube.com/watch?v=XLTIes-WrvU&t=148s ja 			

- <https://www.youtube.com/watch?v=zEyFW6k8WsI>
- 5.Video „Õppimise kolm vaala“ https://www.youtube.com/watch?v=k5O_plgF3kE
- 6.Archimedes kodulehega tutvumine. <http://archimedes.ee/>
- 7.Õpiränne Taanis <https://www.youtube.com/watch?v=L3vcCaKaZes>
- 8.Kvalifikatsiooniraamistik <https://www.kutsekoda.ee/kvalifikatsiooniraamistik/>
- 9.Eesti kvalifikatsiooniraamistikku tutvustav videoklipp SA Kutsekoja kodulehel <https://www.kutsekoda.ee/eesti-kvalifikatsiooniraamistik-ekr-alam/>
- 10.Üldised kompetentsid ja kvalifikatsiooniga seonduvad terminid
<https://www.tootukassa.ee/sites/tootukassa.ee/files/Uldised%20kompetentsid.pdf>
- 11.Kutsestandardid: https://www.kutseregister.ee/standardid/standardid_top2/
- 12.Euroopa keelemapp <https://europass.ee/keelepass>
- 13.Ettevõtlus. 4. taseme kutseõpe <https://www.opiq.ee/Kit/Details/223>
- 14.Ettevõtlusõppe programm Edu&Tegu <https://ettevotlusope.edu.ee/>
- 15.EAS koduleht <https://www.eas.ee/>
- 16.Töötukassa koduleht <https://www.tootukassa.ee/content/teenused/evat-taotlemine-ja-kasutamine>
- 17.Opiq keskkond: <https://www.opiq.ee/Packages/Details?packageKey=TeacherHighSchoolPackage>
- 18.Innove SA Ettevõtlus 4.tase kutseõppes:
https://www.opiq.ee/Kit/Details/223?fbclid=IwAR2ErepyhsQ_8oTweU84qv4ygaahLLOth4RvjIUnPmc-2uIa3OdcqVStAUM
- 19.Rahajutud: https://www.opiq.ee/Kit/Details/223?fbclid=IwAR2ErepyhsQ_8oTweU84qv4ygaahLLOth4RvjIUnPmc-2uIa3OdcqVStAUM
- 20.Rikkaks saamise õpiku autori koduleht:<https://roosaare.com/>
- 21.Üks hea ja ajas vastu pidanud väärtushinnangute artikkel Peep Laja poolt:
<https://peeplaja.blogspot.com/2005/11/this-i-believe.html>

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
2	KLIENDITEENINDUSE KORRALDAMINE	18 EKAP	
Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime teenindamise sh, müügijärgse teenindusega, kaupade tutvustamisega, ning kliendikeskse teeninduse korraldamisega kaubandusettevõttes.			
MAHT tundides kokku: 468	Auditoorseid tunde (teooria) 98	Iseseisev töö 370	Praktika

Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad

Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad

<p>1. Teenindab kliente luues kliendisõbraliku ostukeskkonna</p>	<ul style="list-style-type: none"> • teenindab kliente s.h võõrkeeles ning tagab kliendisõbraliku ostukeskkonna erinevates tööloikudes, järgides ettevõttes kehtestatud töökorraldust, eesmärke ja teenindussuhtluse head tava. • selgitab klientidele s.h võõrkeeles iseteenindussüsteemide kasutamise võimalusi, järgides ettevõttes kehtestatud korda ja teenindussuhtluse head tava. 	<p>Rühmatöö iseseisev töö, arutelu enesehindamine, ülesanne/harjutus, probleemsituatsiooni lahendamine suuline esitlus/ettekanne, praktiline töö analüüs kompleksülesanne praktilised harjutused töölehed, testid vaatluslehed</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Praktilised harjutused s.h võõrkeeles(rollimängud) kliendi kuulamise ja küsitlemise ning suhtlemisvahendite kasutamise kohta arvestades kliendi soove, vajadusi ja ootuseid. • Eneserefleksioon- enda teenindusliku hoiaku tugevuste ja nõrkuste hindamiseks. 	<p>1,Teeninduspsühholoogia alused 6 EKAP Teenindusühiskond, teenindusfilosoofia ja mõttelaad, teeninduskultuur, teenindaja rollid ja vastutus, teenindaja hoiakud, isikuomadused ja tulevikupädevused. Teenindussuhtlus (suhtlusahel ja selle toimimine teenindusprotsessis) suhtlemisvahendid ja suhtlemistehnikad (vestluse alustamine, küsimuste esitamine, argumenteerimine, vestluse lõpetamine) teenindussuhtluse hea tava, teenindaja muutuv keskkonnas. Teenindaja töökäitumist mõjutavad tegurid Hügieen(isiklik, töökorra hügieen). Teenindusstandard, teenindaja kutse-eetika.</p>
<p>2. Tutvustab kaupu kasutades erinevaid müügitehnika</p>	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib ja hindab oma tööde protsessi erinevates tööloikudes ning selgitab enda ettepanekuid. • tutvustab kaupu s.h võõrkeeles nõustab kliente, leides kliendile sobivama lahenduse. • kirjeldab erinevaid müügitehnika müügisituatsioonides. • kirjeldab lisamüügi võimalusi. 		<ul style="list-style-type: none"> • Vaatlusleht-erinevate teenindusettevõtete iseteenindussüsteemide kasutamise võimaluste ülevaade. • Iseseisev töö: Töökoha ja tehniliste vahendite efektiivsuse võimaluste analüüs. 	<p>Kliendikeskne teenindus Teenindusprotsess, kliendid teenindusprotsessis, kliendi mõiste, klientide rühmitamine. Kliendi ootused, vajadused, soovid. Kliendi teekond. Kliendi käitumist mõjutavad tegurid. Toode ja teenus. Teenuste liigid.</p>
<p>3. Teenindab kliente müügi järgselt</p>	<ul style="list-style-type: none"> • selgitab kliendile kaupade kasutamise, hooldus- ja 		<ul style="list-style-type: none"> • Praktiline ülesanne – toote esitluse koostamine ja esitlemine ning lisamüügi pakkumine. 	<p>Teenuste innovatsioon ja digiteenused. Erivajadustega kliendid ja nende teenindamine. Eristava vajadusega klientide teenindamine(lapsed, eakad, lapsevankriga kliente religioosse kliendi teenindamine, lemmikloomaga kliendi teenindamine) Erinevate kultuurirühmad teeninduses. Hea kaubandustava . Teenindusmeeskond Meeskonna</p>

<p>lähtudes kaubandusalastest õigusaktidest</p> <p>4.Korraldab kliendikeskse teeninduse lähtudes ettevõttes kehtestatud nõuetest</p>	<p>garantiitingimusi, järgides kehtestatud kaubandusalaseid õigusakte.</p> <ul style="list-style-type: none"> • käsitleb klientide tagasisidet, päringuid ja pretensioone vastavalt ettevõtte sisekorra eeskirjadele ja õigusaktidele ja oma vastutusala piires. • selgitab kliendisuhete hoidmise ja tagasiside vahelisi seoseid. • planeerib teenindusprotsessi häireteta toimimise erinevates tööloikudes, koostab tööjaotuse • lahendab tehniliste vahendite korrasolekuga seotud probleeme vastavalt ettevõttes kehtestatud nõuetele. 		<ul style="list-style-type: none"> • Praktilised harjutused s.h võõrkeeles erinevate müügitehnicate kasutamise kohta • Analüüsib meeskonnatööna-kliendisuhte hoidmise ja tagasiside vahelisi seoseid • Test jaekaubandust reguleerivate õigusaktide kohta. • Meeskonnatöö; Müügikorraldaja teenindusstandardi koostamine. • Referaat – Eduka kliendisuhte loomine, hoidmine ja arendamine • Analüüs; Minu toimetulek keerulistes situatsioonides. • E-portfoolio koostamine 	<p>mõiste, Meeskonna toimimise põhimõtted, grupiprotsessid. Eduka meeskonna tunnused. Edukas teenindusmeeskond</p> <p>Teenindus- ja müügi protsess 2 EKAP Teenindus- ja müügi protsessi etapid, Kliendi nõustamine ja vajaduste kaardistamine. Iseteenindussüsteemid ettevõttes Hüve ja kasu selgitamine Kliendi vastuväidete käsitlemine Lisamüük Müümise olemus ja müügitöö liigitamine Nõustav müügi vestlus</p> <p>Müük ja müügi protsessid 2EKAP Esitlusmeetodid, kaupade esitlemine. Closing. Müügitehnicate Erinevad müügi kanalid Müügitöö tüüpevad Müügi lõpetamine ja müügi järgne teenindus</p> <p>Kliendi tagasiside kogumine, analüüsimine ja probleemide lahendamine 2 EKAP Kliendi rahuolu tagamine Kliendi tagasiside Kliendilojaalsuse olemus, liigid ja seda mõjutavad tegurid Kliendisuhete juhtimine ja haldus Teeninduse kvaliteedi hindamine Pikaajalise kliendisuhete loomine ja hoidmine Probleemide ja konfliktide tekkepõhjused, Veaolukorrad ja nende tekke põhjused</p>
--	--	--	--	--

			<p>Konfliktide vigade ennetamine. Emotsionaalne intelligentsus Toimetulek keerukates olukordades. Keerukad olukorrad-enesekontroll Konfliktidega toimetuleku võtted Klientide pretensioonide lahendamise põhimõtted Käitumine ja tegutsemine vea-ja kriisiolukorras Stress ja läbipõlemine Tööstress</p> <p>Kaubandusalaõigusaktid 1EKAP Võlaõiguseadus Tarbijakaitseseadus Toiduseadus Alkoholiseadus Tubakaseadus Reklaamiseadus Pakendiseadus Jäätmeseadus Konkurentsiseadus jt. seadused</p> <p>Arvutiõpetus 2.5 EKAP Kirjalike tööde koostamise juhend Kirjutamisprogrammide kasutamine Esitluse koostamine esitlusprogrammis Esitlusprogrammide kasutamine Tabeltöötlus, andmete analüüs Kirjalik suhtlemine meili teel Pilveteenused Tänapäevased kaugtöövahendid Küberturvalisus Tehisintellekti kasutamise võimalused töös</p> <p>Eesti keel 1 EKAP Inglise keel 1.5 EKAP</p>
--	--	--	--

Iseseisev töö moodulis: <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i>	1. Valdkonda reguleerivate õigusaktidega tutvumine. Erialase kirjanduse, õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine. Referaat – Eduka kliendisuhte loomine, Analüüs; Minu toimetulek keerulistes situatsioonides. Iseseisev töö: Töökoha ja tehniliste vahendite efektiivsuse võimaluste analüüs, Eneserefleksioon- enda teenindusliku hoiaku tugevuste ja nõrkuste hindamiseks. E-portfoolio kirjutamine.
Mooduli hinde kujunemine:	Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Moodul on hinnatud kui on sooritatud arvestuslikud –ja iseseisvad tööd.
Hindekriteeriumid	Puuduvad
Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bolton, R. (2002). <i>Igapäevaoskused: kuidas ennast kehtestada, teisi kuulata ja konflikte lahendada</i>. Puhja: Väike Vanker.. 2. Hayes. N. (2002). <i>Sotsiaalpsühholoogia</i>. Tallinn: Külim. 3. Israel, S. (2011). <i>Küsi, kuula, peegelda. Väärtuspõhise müügi käsiraamat</i>. Tallinn: Äripäev. 4. Jalak, K. (1997). <i>Müügiprotsessi seitse astet</i>. Tallinn: Elmatar. 5. Karjatse, M. (1998). <i>Miks klient rahul ei ole?</i> Tallinn: Ilo. 6. <i>Kuidas Amazon oma klientidega suhtleb?</i> Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas http://www.teenindaja.ee/category/teenindus-ja-personalijuhile/ 7. <i>Kuidas jõuda suurepärase teeninduseni?</i> Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas http://www.teenindaja.ee/teenindus-ja-personalijuhile/kuidas-jouda-suureparase-teeninduseni/ 8. Malmberg, K. (2005). <i>Tahte tekitajad: Kuidas luua motiveeritud töökeskkonda</i>. Tallinn: Äripäev. 9. Muring, T. (2003). <i>Isiklik müük</i>. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus. 10. McKay, M., Davis, M., Fanning, P. (2000). <i>Suhtlemisoskused: kehakeel. Tutvuste sõlmimine. Peresuhted. Seksuaalsuhted. Partneri mõjutamine. Suhted tööl</i>. Tartu: Greif. 11. Meel, M. (2000). <i>Sissejuhatus ärietikasse</i>. Tallinn: Külim.

12. Mitchell, J. (2009). *Kallista oma töökaaslas: järeleproovitud viis töötajate palkamiseks, innustamiseks ja tunnustamiseks ning märkimisväärsete tulemuste saavutamiseks*. Tallinn: Varrak.
13. Mitchell, J. (2004). *Kallista oma kliente*. Tallinn: Varrak.
14. Niiberg, T. (2011). *Suhtlemise kuldreeglid: Tunnusta, naerata ja kehtesta*. Tallinn: Pegasus.
15. Saareväli, R. (2011). *Suhtlemisioskused I*. Kasutamise kuupäev: 28. 08 2014.a., allikas <http://www.hkhk.edu.ee/suhtlemine/index.html>
16. Saareväli, R. (2012). *Suhtlemine II*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.hkhk.edu.ee/vanker/suhtlemine2/>
17. Saareväli, R. (2013). *Suhtlemine III*. Kasutamise kuupäev: 28. 08.2014.a., allikas <http://www.hkhk.edu.ee/vanker/suhtlemine3/>
18. Saareväli, R. (2014). *Suhtlemine IV*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.hkhk.edu.ee/vanker/suhtlemine4/>
19. Soomre, M. (2008). *Belbini teejuht: Kuidas tööl edu saavutada*. Tallinn: Äripäev.
20. Soone, I.(2010). *Kliendilojaalsuse kuldraamat: kuidas võita ja hoida kliente*. Tallinn: Äripäev.
21. *Suhtlemine ja meeskonnatöö*. Kasutamise kuupäev: 28. 08 2014. a., allikas <http://e-ope.khk.ee/ek/kommunikatsioonII/sisukaart.html>
22. Zemke, R., Anderson. K. (2003). *Tippteenindaja raskused ja rõõmud*. Tallinn: Koolibri.
23. Klienditeeninduse ABC (s.a). Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.teenindaja.ee/category/hea-klienditeeninduse-abc/>
24. Teenindus- ja personalijuhile. (s.a). Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.teenindaja.ee/category/teenindus-ja-personalijuhile/>
25. Tooman, H., Mae, A. (1999). *Inimeselt inimesele*. Tallinn: Avita.
- Vadi, M. (2001). *Müügisuhtlemine*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
3	KASSATÖÖ KORRALDAMINE	5 EKAP	

Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime kassatöö korraldamisega, raha käitlemisega, kassaaruannete koostamisega, müügipiirangute järgimisega, lähtudes ettevõttes kehtestatud korrale ja õigusaktidest.

MAHT tundides kokku: 130

Auditoorseid tunde (teooria) 30

Iseseisev töö 100

Praktika

Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad

Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
<p>1.Korraldab kassatöö vastavalt kaubandusettevõttes kehtestatud nõuetele.</p> <p>2.Korraldab raha käitlemisega seotuid toiminguid</p> <p>3.Koostab nõuetekohased kassaaruanded lähtudes ettevõttes kehtestatud nõuetel</p>	<p>planeerib kassa, sh iseteeninduskassa tööd järgides raha käitlemise, turvaja tööohutuse ning töötervishoiunõudeid</p> <p>arveldab klientidega s.h võõrkeeles, kasutades kassaseadmeid, müügiprogramme jm kaasaegseid tehnilisi vahendeid</p> <p>koostab nõuetekohaseid kassaaruandeid, analüüsisid päeva raha tulemeid, kasutades kaasaegseid tehnilisi vahendeid.</p> <p>nimetab ja selgitab iseseisvalt kassaaruande elemente vastavalt</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Praktiline töö • Arutelu • Kompleksülesanne • Arutelu • Rollimäng • Ideekaart • Tekstianalüüs • Lünkharjutused • enesekontrollitised 	<p>Kompleksülesanne - kassatöö korraldamise põhitoomingute kirjeldamine ning nõuetekohane teostamine arvestades hügieeni- tööohutuse ja raha käitlemise ning turvanõudeid</p> <p>Praktiline töö – meeskonnatööna probleemse olukorra lahendamine järgides kaubandusalaseid õigusakte</p> <p>Test põhimõistete kohta</p>	<p>1. Kassatöö põhitoomingud 2 EKAP Kassatöö planeerimine ja töökoha ettevalmistamine.</p> <p>Seadusandlus kassatöö planeerimisel(töötervishoid ja tööohutuse seadus, töölepingu seadus.</p> <p>Iseteeninduskassade töö haldamine ja klientide juhendamine.</p> <p>Raha käitlemine turvanõuded, kassa töövõttes, ergonoomika</p> <p>Töötervishoid ja tööohutus ning hügieeninõuded kassatöös Ergonoomika kassatöös</p> <p>2.Kassaseadmed 1,5 EKAP</p>

<p>4.Järgib müügipiiranguid, lähtudes õigusaktidest</p>	<p>ettevõttes kehtestatud korrale</p> <p>analüüsib kassatöö efektiivust ja tulemuslikkust ettevõttes kehtestatud korrale</p> <p>hindab sh praktikal kassatöö tulemuslikkust aruannete alusel vastavalt ettevõtte eesmärkidele</p> <p>selgitab müügipiiranguid, lähtudes kaubagruppide eripärast ja õigusaktidest</p>		<p>Kassaaruande koostamine etteantud andmete alusel</p> <p>Rollimängud klientidega arveldamine inglise keeles.</p> <p>Leiab ja nimetab euro turvaelemendid</p> <p>Täidab avalduse kahjustatud või rikutud sularaha ümbervahetamiseks</p> <p>E-portfoolio koostamine</p>	<p>Kassaseadmed ja kassaprogrammid, tehnilised vahendid</p> <p>Kassaprogrammide kasutamine</p> <p>Arveldamine erinevate maksevahenditega</p> <p>Iseteeninduskassad</p> <p>Raha käitlemine sh. turvamine</p> <p>Kahjustatud või rikutud europangatähtede ja müntide Eesti Panka ümbervahetamiseks saatmise eeskiri.</p> <p>Euro turvaelemendid</p> <p>Raha ligemine</p> <p>Inkassatsioon</p> <p>Kassaaruande elemendid</p> <p>Kassaaruande elemendid ja sisu</p> <p>Kassaaruande elemendid, sisu ja seosed</p> <p>Kaupluse kassatöö igapäevase koondaruande koostamine</p> <p>Kassaaruande analüüs</p> <p>Töö tulemuslikkuse hindamine Kassatöö tulemuslikkust mõjutavad tegurid</p> <p>Müügiprogrammid 0,5 EKAP</p> <p>Müügipiirangute järgimine 0,5 EKAP</p> <p>Kaubandusettevõtetes kasutatavad nõuded</p> <p>Arveldamine kassas inglise keeles 1 EKAP</p> <p>(inglise keele sõnavara ja väljendid)</p>
<p>Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	<p>1.Valdkonda reguleerivate õigusaktidega tutvumine. Tutvumine Eesti Panga eeskirjaga, mis selgitab kahjustatud või rikutud europangatähtede ja -müntide ümbervahetamise põhimõtte .Ettevalmistus testide tegemiseks. E-portfoolio kirjutamine.</p>			

Mooduli hinde kujunemine:	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt.
Hindekriteeriumid	Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamine lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.
Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal	<ul style="list-style-type: none"> • Õpiobjekt Kassatöö https://sites.google.com/hariduskeskus.ee/kassatoo/avaleht?authuser=0 • Õpiobjekt Maksevahendid https://sites.google.com/hariduskeskus.ee/kassatoo/maksevahendid?authuser=0 • Riigi Teataja (Töölepinguseadus, Töötervishoiu ja tööohutuse seadus) • Müügitarkvara (Nixor EE AS, Hansab AS, Strongpoint AS) • Eesti Kaupmeeste Liit. (2004) Turvajuhend jaekaubandusettevõttele. Käsiraamat. Tallinn. • Meie igapäevane pangakaart. (2009) Tallinn. Eesti Panga Muuseum. • AS SEB pank. (2019) Maksekaartide vastuvõtmise nõuded.

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
4	KAUPADE KÄITLEMISE KORRALDAMINE	24 EKAP	

Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime kaupade grupeerimisega ja kaubatundmisega ning kaupade tellimise, vastuvõtmise, müügiks ettevalmistamisega, järgides pakendite, taara ja ohtlike jäätmete käitlemise nõudeid.

MAHT tundides kokku: 624

Auditoorseid tunde (teooria)134

Iseseisev töö 490

Praktika

Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad

Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
--------------	----------------------	--------------	-------------------------------	----------------

<p>1.Grupeerib kaubad vastavalt sortimendile, lähtudes kaubagruppide liigitamise põhimõtetest</p> <p>2.Tunneb kaupu vastavalt kaubagrupile</p> <p>3.Tellib kaubad lähtudes müügitulemustest ja nõudlusest</p>	<p>liigitab kaubad vastavalt sortimendile, lähtudes kaubagruppide liigitamise põhimõttest</p> <p>selgitab erinevate kaupade koostist ja omadusi ning kvaliteeti mõjutavaid tegureid</p> <p>kirjeldab erinevate kaubagruppide säilitus-ja hoiustamistingimusi</p> <p>koostab kauba tellimused vastavalt ettevõttes kehtestatud korrale, kasutades kaasaegseid tehnilisi vahendeid</p> <p>teeb ettepanekuid kaupade tellimise optimeerimiseks , lähtudes müügitulemustest ja kaubavarudest</p>	<p>Loeng Arutelu Raport Swot analüüs Praktiline töö Iseseisev töö Meeskonnatöö Esitlus Ideekaart Ajurünnak Kriitiline juhtum Kirjalik töö Õppekäik</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Praktiline töö kaubagruppide liigitamise kohta • Praktiline töö kaupade kvaliteedi kohta • Praktiline töö kaupade märgistuse kohta • Analüüs müügitulemuste ja kaubavarude vaheliste seoste kohta • Praktiline ülesanne kaubatellimuste koostamise ja liigsete kaubavarude kohta • Kompleksülesanne 	<p>1.Kaubagruppide koostis, liigitamine, kvaliteet ja märgistus 1 EKAP</p> <p>Kaupade liigitamise põhimõtted koostis ja mõisted Kaupade kvaliteedi kriteeriumid Kaupade märgistus (keskkonna-, pakendi-ja eriomadustele viitavad märgid). Kaupade realiseerimisajad</p> <p>2.Toidukaubad 6 EKAP Esmatarbekaubad.</p> <p>3.Tööstuskaubad 6 EKAP</p> <p>4.Kaubavarude analüüs 1EKAP Varude olemus ja suurust mõjutavad tegurid Varude liigid Käibe kiirust mõjutavad tegurid Varude analüüsimise meetodid</p> <p>5.Kaupade tellimine 0,5EKAP Kaupade tellimise erinevad võimalused ja põhimõtted Tabelarvutusprogrammid</p>
---	--	--	--	--

<p>4.Korraldab kaupade vastuvõtukontrolli järgides kaupade kvaliteedinõudeid ning ladustab kaubad ettevõttes kehtestatud korrale</p>	<p>korraldab ja juhendab kaupade vastuvõtu lähtudes kaupade kvaliteedinõuetest ja ettevõtte töökorraldusest</p> <p>analüüsib kaupade vastuvõtu ja korraldamisega seotud tööprotsesse</p> <p>ladustab kaubad, arvestades kaubalist naabrust ja kaubagrupi eripära</p>		<p>kaubakäitlemise protsessi ulatuses</p> <p>Rühmatöö „turvaelemendid ja hinnainfo „</p>	<p>6.Tarneahel 1EKAP Logistika olemus ja areng Ladude liigid ja funktsioonid Logistilised protsessid kaubandusettevõtte töös Tarneahel ja väärtusahel Kauba vastuvõtt, dokumentatsioon, reklamatsioon Kaupade paigutamine hoiustamisaladele, hoiustamistingimused, hoiustamisnõuded erinevatele kaubagruppidele Kaupade vastuvõtu ja ladustamise korraldamine ladudes</p>
<p>5.Korraldab kaupade müügiks ettevalmistamise järgides kaupade käitlemisele kehtestatud nõudeid</p>	<p>organiseerib meeskonnas kaupade varustamise turvaelementide, nõuetekohase märgistuse ja hinnainfoga</p>		<p>Praktiline ülesanne kaupade väljapaneku planeerimise ja teostamise kohta</p>	<p>Kaupade vastuvõtu ja ladustamise korraldamine ladudes</p>
<p>6.Korraldab kaupade väljapanekuid, vastavalt ettevõttes kehtestatud korrale</p>	<p>juhendab kaupade väljapanekute kujundamist vastavalt kaubagrupi eripärale</p>		<p>Kirjalik töö - pakendi käitlus kaubandus- ettevõttes</p>	<p>7.Pakendite, taara ja ohtlike jäätmete käitlemine 1 EKAP Pakendid, taara ja ohtlikud jäätmed Jäätmete liigid Pakendite ja ohtlike jäätmekäitlus Jäätmekäitluse keskkonnasäästlik kasutamine</p>
<p>7.Tagab pakendite ja ohtlike jäätmete käitlemise oma vastutusala piires</p>	<p>organiseerib pakendite, taara ja ohtlike jäätmete käitlemise lähtudes õigusaktidest ja ettevõttes kehtestatud korrast</p>		<p>E-portfoolio koostamine</p>	<p>8.Kaupade väljapanekud 2 EKAP Kaupade väljapanekute korraldamine Kaupade müügisaali paigutuse eesmärgid (müügiedu, aktiivsed müügipiirkonnad, kaubad ladude läheduses).</p>
<p>8.Haldab kaubavarude juhtimisega seotud riske, vastavalt kehtivatele õigusaktidele ja ettevõttes kehtestatud korrale</p>	<p>analüüsib kaubavarudega seonduvaid riske teeb ettepanekuid kaupade kiiremaks realiseerimiseks ja vajadusel utiliseerimiseks.</p>			<p>Kaupade väljapaneku erinevad võimalused (lahtine väljapanek, kinnine väljapanek, väljapanek lettidel ja vitriinides jne).</p>

				<p>Kaupade väljapaneku põhimõtted (FIFO meetod, kaupade naabus, suurus ja kuju, kaubamärk, nõudlus, müügiedu, riulite kõrgus jne).</p> <p>Kaupade väljapaneku erinevad meetodid (ladumine, horisontaalne, vertikaalne, kombineeritud väljapanek, mahuväljapanek, värvi, kuju, suuruse jne järgi väljapanek).</p> <p>Eriväljapanekute kujundamine - visuaalne (kampaania, hooajaline, tähtpäevaline)</p> <p>9.Kaupade vastuvõtmine ja müügiks ettevalmistamine 2,5 EKAP Kaupade vastuvõtmine Kaupade ladustamine Kaupade ettevalmistamine müügiks ja müügisaali paigutamine Hindade kujundamine Turvaelemendid</p> <p>10.Keskkonnahoid 1 EKAP Rohepöördega seotud eesmärgid 2035 Rohepööret toetavate oskuste arendamine Vastutustundlik ja keskkonnahoidlik käitumine ettevõttes Energia ja ressursisäästlik käitumine ja kasutamine</p>
--	--	--	--	---

				11.Kaubandusalane inglise keel 1,5 EKAP
--	--	--	--	--

				12.Kaubandusalane eesti keel 0,5 EKAP
--	--	--	--	--

Iseseisev töö moodulis: <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i>	1. Valdkonda reguleerivate õigusaktidega tutvumine 2. Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine 3. Portfoolio kirjutamine
Mooduli hinde kujunemine:	Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamise lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.
Hindekriteeriumid	Puuduvad
Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Eesti Kaupmeeste Liit</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas http://www.kaupmeesteliit.ee 2. <i>Eesti Tarbijakaitse Liit</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas http://www.tarbijakaitse.ee/ 3. Ennu, O. <i>Kaupluste liigitus ja iseloomustamine</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas http://kool.kassasysteem.ee/lgt/ 4. <i>Kaubandus.ee</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas http://www.kaubandus.ee 5. <i>Kaubandustegevust reguleerivad õigusaktid</i>. http://www.riigiteataja.ee 6. Kiisler, A. (2011). <i>Logistika ja tarneahela juhtimine</i>. Tallinn: Tallinna Tehnikaülikooli Kirjastus. 7. Kikas, H., Mets, S., Koger, E. (2007). <i>Tööstuskaubaõpetus</i>. Tallinn: Argo. 8. Kikas, H., Antson, A., Joosu, E., Kiivit, E., Koger, E., Pärn, K., Vetka, V. (2012). <i>Kaubandusalane toidukaupade õpik</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas http://www.ekk.edu.ee/vvfiles/0/kaubandusalane_toidukaupade_6pik.pdf 9. Kikas, H., Koger, E. (2004). <i>Toidukaupad</i>. Tallinn: Ilo. 10. Mallene, Ü. (2005). <i>Müük ja müügi korraldus kaupluses</i>. Tallinn: Koolibri.
	<ol style="list-style-type: none"> 11. Maasik, L., Kirikal, H., Murulaid, T., Noorväli, H. (Koost.) (2012). <i>Kategooriajuhtimine kaubanduses</i>. Mõdriku: Lääne-Viru Rakenduskõrgkool. 12. Siimon, A. (2014). <i>Kaubandus: põhimõisted ja –seosed</i>. Tallinn: Innove. 13. <i>Sihtasutus Kutsekoda</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas http://www.kutsekoda.ee 14. Sõõru, E. <i>Kaubanduse olemus ja areng</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas http://users.khk.ee/maarja.kask/kaubandus/index.html 15. Sõõru, E. <i>Kaupade käitlemisega seotud tegevused kaupluses</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas http://users.khk.ee/maarja.kask/vanker/kaubakaitlus/kaupade_kaitlemisega_seotud_tegevused_kaupluses/ 16. Tonndorf, H., G. (2005). <i>Professionaalne varustamine jaekaubanduses</i>. Tallinn: Külim. 17. Tonndorf, H., G. (1995). <i>Jaekaubandus Muutused tulevik edu</i>. Tallinn: Külim. 18. Tulvi, A. (2013). <i>Logistika õpik kutsekoolidele</i>. Tallinn: Innove. 19. Tulvi, A. Proos, A. <i>Laondus ja logistika</i>. <i>Veterinaar- ja Toiduamet</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas http://www.vet.agri.ee/?op=body&id=680

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS		Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
5	MÜÜGITÖÖ KORRALDAMINE		13 EKAP	
Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime müügi organiseerimise, kaupade müügi-ja ühikuhinna kujundamisega, kaupade inventeerimisega ning müügikampaania väljapanekute korraldamisega vastavalt ettevõttes kehtestatud nõuetele ja turunduseesmärkidele.				
MAHT tundides kokku: 338	Auditoorseid tunde (teooria) 72	Iseseisev töö 266	Praktika	
Nõuded mooduli alustamiseks: läbitud on kaupade käitlemise korraldamise moodul				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamiseetodid ja ülesanded	Mooduli teemad

<p>1.Organiseerib müüki vastutusala piires</p> <p>2.Kujundab müügi-ja ühikuhinna vastavalt ettevõtte põhimõtetele</p> <p>3.Osaleb kaupade inventeerimisel, kasutades kaasaegseid tehnilisi vahendeid</p> <p>4.Korraldab müügikampaaniaid ja igapäevast müügiesendust, vastavalt ettevõtte turunduseesmärkidele</p>	<p>organiseerib müüki, analüüsib müügitulemusi ja kaubavarusid, kasutades erinevaid tehnoloogilisi vahendeid</p> <p>hindab kaubandusettevõtte töö tulemuslikkust ja konkurentsivõimet majandusnäitajate alusel ning teeb ettepanekuid müügitöö tulemuslikkuse parendamiseks</p> <p>teeb ettepanekuid liigsete kaubavarude kiireks realiseerimiseks, vajadusel utiliseerimiseks lähtudes kehtivatest õigusaktidest ja ettevõttes kehtestatud korrast</p> <p>kujundab müügi-ja ühikuhinnad vastavalt ettevõtte põhimõtetele ning järgides seadusandlike akte</p> <p>kujundab kaupadele hindu, kasutades kaasaegseid tehnilisi vahendeid, lähtudes hinnakujundusprotsessist</p> <p>osaleb meeskonnaliikmena ettevõtte inventuuris</p> <p>koostab inventuuri tulemustega seotuid</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Diskussioon • Üksikjuhtumi uurimine • Meeskonnatöö • Swot-analüüs • Probleemi lahendamine • Ajurünnak • Praktiline töö • Iseseisev töö • Kompleksülesanne 	<p>Iseseisev töö: Konkurentsi analüüs etteantud ettevõtete kohta, vastavalt iseseisva töö juhendile.</p> <p>Rühmatöö: Müügikampaania planeerimine ja korraldamine.</p> <p>Praktiline töö-kaubandusettevõtte majandustegevuse tulemuste analüüs juhtumipõhiselt</p> <p>Praktiline töö-inventeerimisakti koostamine, tulemuste analüüs ja parendusettepanek ute tegemine</p> <p>Kompleksülesanne (tellimuse vastuvõtt e-kanali kaudu, kauba komplekteerimine, arveldamine kliendiga)</p> <p>Iseseisev töö: ABC analüüsi koostamine</p> <p>E-portfoolio koostamine</p>	<p>1.Kaubanduse põhimõisted ja seosed 1 EKAP</p> <p>Kaubanduse ja teeninduse ajalugu</p> <p>Kaubanduse olemus ja areng</p> <p>Valdkonnas kasvavad trendid ja arengusuunad:</p> <p>E-kaubandus ja digitaalne jaemüük</p> <p>Omnichannel strateegiad</p> <p>Isikupärastatud ostukogemus</p> <p>Vastutustundlik ja jätkusuutlik tarbimine</p> <p>Klienditeenindus ja suhtlus kauplustes, veebis ja sotsiaalmeedias</p> <p>Kaubanduse funktsioonid ühiskonnas</p> <p>Kaubandusettevõtte põhitegevused ja kaubakäibe protsess</p> <p>Kaubandust mõjutavad tegurid</p> <p>Konkurents ja kaubanduse trendid</p> <p>Kaubandusettevõtte majandustegevuse analüüs</p> <p>Kaubandusettevõtte majandustegevuse näitajad</p> <p>2. Majanduslikud arvutused 1 EKAP</p>
--	--	--	---	---

	<p>dokumente (maha kandmise ja arvele võtmise aktid), kasutades kaasaegseid infotehnoloogilisi vahendeid</p> <p>teeb ettepanekuid müügikampaaniate korraldamiseks, arvestades majandustulemusi ja turunduseesmärke</p> <p>korraldab e-poe tellimuste vastuvõttu, komplekteerimise ja müüki, kasutades kaasaegseid tehnilisi vahendeid ja programme</p>		<p>Praktiline töö: e-poe tellimuste kaupade komplekteerimine.</p>	<p>Mõõtühikud, ümardamine, teisendamine, protsentarvutused, intressi arvutamine Hindade kujundamine 3.Arvestus ja aruandlus 1 EKAP Aruandluse vormid, aruandluse valem, dokumentatsioon 4.Arve koostamine Arve koostamine ja käibemaksud</p> <p>5.Kaupade inventeerimine 0,5EKAP Kaupade inventeerimise põhimõtted. Kaupade inventeerimise tähtsus ja eesmärk. Kaubajäägiarvestus. Inventeerimisel kasutatavad seadmed. Kaupade inventeerimise dokumentatsioon. Laoarvestusprogrammid, kaupade inventeerimise lehed.</p> <p>6.Majandusarvestus 2 EKAP Majandusarvestuse liigid Raamatupidamis-kohustus Kontod ja kahekordne kirjendamine</p>
--	--	--	---	--

				<p>Finantsaruanded</p> <p>Kaubandusettevõtte majandustegevuse analüüs 1 EKAP</p> <p>Kaubandusettevõtte majandustegevuse näitajad</p> <p>Kaubandusettevõtte majandusliku efektiivsuse näitajad ja nende arvutamine</p> <p>Finantsanalüüsi põhimõtted</p> <p>Suurandmete analüüs</p> <p>Töötamine suurte andmemahitudega</p> <p>7.Turundamine kaubandusettevõttes 2 EKAP</p> <p>Turunduse alused</p> <p>Turunduse olemus ja roll</p> <p>Turunduskeskkond</p> <p>Toode ja kaubamärk</p> <p>Tarbijakäitumine</p> <p>Turu- uuringud</p> <p>Segmenteerimine ja positsioneerimine</p> <p>8.Kaubandusturundus 3 EKAP</p> <p>Kaubandusturunduse olemus</p> <p>Kaubandusturunduse meetmestik</p> <p>Konkurents kaubanduses</p> <p>Müügitoetuspoliitika</p> <p>Turundustegevus kaubandusettevõttes</p>
--	--	--	--	--

9.E-poe 1,5 EKAP

E-poe olemus
E-poe tellimuste haldamine
E-poe kaupade
komplekteerimine

Mooduli hinde kujunemine:	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamine lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid. E-portfolio kirjutamine.
Hindekriteeriumid	Puuduvad
Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jaansoo, A. (2012). Turunduse alused I. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas http://www.ekk.edu.ee/vvfiles/0/Turundus%20I.pdf 2. Vihalem, A. (2008). Turunduse alused. Tallinn: Külim. 3. Kuusik, A. (2010). Teadlik turundus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus. 4. Koppel, M. Positsioneerimine. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas http://web.ametikool.ee/~marve.koppel/positsioneerimine/ 5. Peterson, M. (2000). Finantsanalüüs: finantsjuhtimine, kapitaliturud ja intressimäärad, finantsaruanded, finantssuhtarvud. Tallinn: Külim. 6. Pöder, L. Kaubavarude juhtimine. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas http://kaubavarudejuhtimine.edicypages.com/et 7. Pöder, L. Kaupluse majandusliku efektiivsuse näitajad. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas http://www.pkpk.ee/oo/efektiivsus/ 8. Sepp, J. (1995). Kaubandusturundus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus. 9. Tsajrov, R. (2007). Varude arvestus. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas http://kingpool.hak.edu.ee/materjalid/R.%20Tsarjovi%20raamatupidamise%20%F5piobjektid%20/varude%20arvestus/index.html 10. Varade ja varude inventuuri läbiviimine. (s.a). Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas http://www.siseaudiitor.ee/varade-javarude-inventu

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
6	JUHTIMINE JA JUHENDAMINE	7 EKAP	
Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime müügipersonali tööde organiseerimisega, personali juhendamisega ja tagasisidestamisega.			

MAHT tundides kokku: 182	Auditoorseid tunde (teooria) 38	Iseseisev töö 144	Praktika	
Nõuded mooduli alustamiseks: Karjääriplaneerimine				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
<p>1.Organiseerib müügipersonali tööd lähtuvalt ettevõtte eesmärkidest</p> <p>2.Juhendab personali ja korraldab nende igapäevast tööd lähtuvalt ettevõtte eesmärkidest</p> <p>3.Annab juhendatavatele tagasisidet tema tegevuse kohta</p>	<p>hindab, planeerib ning korraldab s.h praktikal enda ja müügipersonali tööd, lähtudes ettevõttes kehtestatud eesmärkidest</p> <p>juhendab personali ning edastab kutsealaseid teadmisi ja oskusi asja-ja ajakohase informatsiooniga, lähtudes ettevõttes kehtestatud korrast</p> <p>osaleb töötajate värbamise protsessis, korraldab uute töötajate sisse-elamise ja esmase juhendamise; selgitab välja koolitusvajadused, lähtudes ettevõtte strateegiast</p> <p>toob välja juhendatavate koolitusvajadused lähtuvalt ettevõtte strateegiast ja vajadustest</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Videoloeng • Arutelu • Eneseanalüüs • Seminar • Rühmatöö • Praktiline töö <p>Esitlus</p>	<p>Praktilised tööd:</p> <p>Organsatsioonis tekkinud probleemi analüüsimine meeskonnatöona tuginedes peamistele juhtimisteooriatele ning lahendusviiside välja pakkumine</p> <p>Ametikohtade hindamine juhtumipõhiselt</p> <p>Organisatsiooni-struktuuri loomine ametikohtade hindamisele vastavalt ametijuhendi koostamine</p> <p>Korraldab uute töötajate sisse elamise ja esmase juhendamise.</p> <p>valmistab ette tööintervjuu küsimustiku ja teeb läbi tööintervjuu rollimänguna arvestades intervjuude struktuuri</p>	<p>1. Organisatsioonikäitumine 1,5 EKAP Organisatsioonikäitumise olemus ja põhimõisted Organisatsiooni eesmärgid ja põhiväärtused Organisatsioonikultuur. Inimene, grupp organisatsioon.</p> <p>Personalijuhtimine 1,5 EKAP Personalijuhtimise olemus ja valdkonnad. Ametikohtade hindamine ja analüüs Personali planeerimine, värbamine ja valik Personali hindamine, arendamine ja hoidmine Personali juhendamine Personalidokumentide haldamine Uue töötaja esmane juhendamine ja mentorlus Tööõigus (töölepingud, ametijuhendid)</p> <p>Juhtimise alused ja meeskonnatöö 3,5 EKAP Kaasaegsed juhtimisteooriad</p>

<p>4. Mõistab organisatsioonikäitumise mõju ettevõtte igapäevase töö korraldamisel</p>	<p>annab juhendatavale õigeaegset tagasisidet tema tegevuse kohta ning innustab, motiveerib ja tunnustab meeskonna liikmeid, järgides organisatsiooni põhiväärtusi</p> <p>analüüsib juhtimise tulemuslikkust kogutud info alusel</p>		<p>Praktilised tööd: Töötajate juhendamine juhtumipõhiselt, varustades neid asjakohase informatsiooniga</p> <p>Kompetentside hindamine ja koolitusvajaduse väljaselgitamine oskuskardi alusel</p> <p>Praktiline töö juhtimisalase probleemülesande lahendamise</p> <p>Praktiline töö – meeskonnatöö tulemuslikkuse hindamine praktikaettevõtte baasil E-portfoolio koostamine</p>	<p>Juhi rollid Juhi olulised tegurid Juhtimisvõtted Juhtimisstiilid(y, x,z generatsioonid), mitme Personali planeerimine, värbamine ja valik Personali hindamine, arendamine ja hoidmine Personali juhendamine Personalidokumentide haldamine Uue töötaja esmane juhendamine ja mentorlus Tööõigus (töölepingud, ametijuhendid) Juhtimise alused ja meeskonnatöö Kaasaegsed juhtimisteooriad Juhi rollid Juhi olulised tegurid Juhtimisvõtted Juhtimisstiilid(y, x,z generatsioonid), mitme kultuurilised töökeskkonnad Juhi edu põhjused Juhtimise tüüpilised vead Motiveerimise alustalad Motivatsiooni mõiste Töömotivatsioon, töörahuolu Meeskond Kuidas kujundada meeskonda Meeskonna juhtimine Suhtlemine meeskonnas Enese - ja ajakasutuse juhtimine kultuurilised töökeskkonnad Juhi edu põhjused</p>
--	--	--	---	--

Juhtimise tüüpilised vead
Motiveerimise alustalad
Motivatsiooni mõiste
Töömotivatsioon, töörahuolu
Meeskond
Kuidas kujundada meeskonda
Meeskonna juhtimine
Suhtlemine meeskonnas
Enese - ja ajakasutuse juhtimine
Kuidas toime tulla pingeliste
olukordadega meeskonnas
Kuidas organiseerida ja
delegeerida
Uue töötaja juhendamine,
mentorlus
Koosolekud, ettevalmistamine ja
läbiviimine
Tagasidestamine

**ESMAABI JA
OHUSITUATSIOON
0,5 EKAP**

Õnnetusolukorra hindamine,
õnnetusolukorras tegutsemine (sh
paanikaga toimetulek) ja hädaabi
kutsumine, kannatanu seisundi
hindamine (sealhulgas kannatanu
asendi muutmisega seotud ohud),
esmaabi olemus ja üldpõhimõtted,
välistingimustes abiandmise
iseärasused, edasise tervisekahju
ennetamine

				Esmaabivahendite valik ja kasutamine töökohal
--	--	--	--	---

Iseseisev töö moodulis: <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Valdkonda reguleerivate õigusaktidega tutvumine 2. Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine 3. Õpimapi koostamine ja vormistamine. Informatsiooni kogumine kaubandusettevõtte töötajate juhendamise kohta . E-portfoolio kirjutamine.
Mooduli hinde kujunemine:	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamise lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.
Hindekriteeriumid	Puuduvad

Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal

1. Alas, R. (2002). *Muudatuste juhtimine ja õppiv organisatsioon*. Tallinn: Külim.
 2. Alas, R. (2005). *Personalijuhtimise käsiraamat*. Tallinn. Külim.
 3. Alas, R. (2008). *Juhtimise alused*. (5. trükk). Tallinn: Külim.
 4. Brooks, I. (2008). *Organisatsioonikäitumine*. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda.
 5. Drucker, P. (2003). *Juhtimise väljakutsed 21. sajandiks*. Tallinn: Pegasus.
 6. Meeskonna juhtimine. (2010). Harvard Business Taskumentor Tallinn: Äripäev.
 7. Mikiver, K. (2010). *Tuttav tundmatu personalijuhtimine*. Tallinn: AS Äripäev.
 8. Morgan G. (2008). *Organisatsiooni metafoorid*. Tallinn: Eesti Päevaleht.
 9. Mägi, J. (s.a) *Organisatsioon ja juhtimine*. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas: <http://web.ametikool.ee/jane/okj/?Avaleht>
 10. *Personalijuhtimise Käsiraamat*. (2012). Tallinn: Eesti Personalitöö Arendamise Ühing.
 11. Siimon, A., Türk, K. (2003). *Juhtimine*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
 12. Tõnismäe, E., Gern, H. (2006). *Mentorlus – jagatud areng*. Tallinn: Kirjastus Äripäev.
 13. Türk, K. (2005). *Inimressursi juhtimine*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Virovere, A, Alas, R., Liigand, J. (2008) *Organisatsioonikäitumine*. Tallinn: Külim

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
-------------------	------------------------	---------------------------------	-----------------

7	PRAKTIKA	30	Maili Rannas	
Eesmärk: Õpilane arendab õppekeskkonnas omandatud kutsealaseid teadmisi, oskusi ja hoiakuid kaubandusettevõtte meeskonna liikmena				
MAHT tundides kokku: 780	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktika	
Nõuded mooduli alustamiseks: praktika mooduliga taotletakse, et õppija arendab, täiendab ja rakendab teoreetilises õppetöös omandatud teadmisi ja oskusi praktilises töökeskkonnas, kujundab sotsiaalseid oskusi, isikuomadusi ja hoiakuid, mis tõstavad õpilaste valmisolekut tööeluks				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad

<p>1. Osaleb ettevõtte meeskonnatöös, järgides ettevõtte töökeskkonna, tervishoiu ja -keskkonnaohutuse põhimõtteid</p> <p>2. Korraldab ja täidab müügikorraldaja tööülesandeid, pidades kinni ettevõtte reeglitest töökorraldusele</p> <p>3. Analüüsib ennast tööalaselt ning dokumenteerib enda tehtud tööd nõuetekohaselt</p>	<p>selgitab kliendikeskse teeninduse põhimõtteid</p> <p>analüüsib kassatööd järgides müügipiiranguid</p> <p>.kasutab kassaarvete ja aruannete koostamiseks vajalikku riist-ja tarkvara vastavalt ettevõttes kehtestatud korrale</p> <p>kirjeldab kaupade käitlemise protsesse ettevõttes järgides kaubagrupi eripära ja ettevõttes kehtestatud nõudeid</p> <p>analüüsib ettevõtte müügitööd, järgides ettevõttes kehtestatud nõudeid</p> <p>.analüüsib teeninduspersonali juhendamist oma vastutusala piires</p> <p>koostab ja esitab õigeaegselt ning vormistamisnõuetele vastava praktika dokumentatsiooni ning annab hinnangu läbitud praktikale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Praktiline tegevus töökeskkonnas • Iseseisev töö • Seminar 	<p>Iseseisev töö –</p> <p>Praktikapäeviku täitmine, dokumentatsioon ja aruande koostamine</p> <ul style="list-style-type: none"> • Praktilised tööd • Praktika seminar • E-portfoolio kirjutamine 	<p>1.Klienditeeninduse korraldamine</p> <p>2.Kassatöö korraldamine</p> <p>3.Kaupade käitlemise korraldamine</p> <p>4.Müügitöö korraldamine</p> <p>5.Juhtimine ja juhendamine</p> <p>6. Praktika dokumentatsioon</p>
---	---	--	--	---

Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)	<ul style="list-style-type: none"> • Individuaalse praktikakava koostamine s.h praktikaeline enesehindamine <input type="checkbox"/> Praktikapäeviku täitmine • Praktikaaruande koostamine Praktika järgne keskkonna, enese- ja praktika eesmärkide saavutamise analüüs
Mooduli hinde kujunemine:	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamise lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.
Hindekriteeriumid	Puuduvad
Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal	Õppekirjandus: Kooli kirjalike tööde vormistamise juhend www.jkhk.ee

VALIKÕPINGUD 18 EKAP

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
1	MAJANDUSÖKONOOMIKA	4 EKAP	Elo Kadastik

Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime kaasaegsete majandusprobleemide lahendamiseks kasutades majanduslikku loogikat.			
MAHT tundides kokku:	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktika
	I kursus 2 EKAP (52t) II kursus 2 EKAP (52t)		
Nõuded mooduli alustamiseks: Karjäärijuhtimise mooduli majanduse ja ettevõtluse teemad			
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded
			Mooduli teemad

<p>Mõistab kaasaegsete majandusprobleemide ja majandusteooriate vahelisi seoseid ning riigi rolli majanduses lähtudes turu olukorrast</p> <p>Mõistab majandusressursside ja hüvisteturu vahelisi seoseid ja iseärasusi lähtudes konkurentsist</p> <p>Hindab makromajanduses toimuvate protsesside ja fiskaalpoliitika olemust majandusteooria seisukohalt</p>	<p>selgitab majandusalaseid põhimõisteid, turumajanduse toimemehhanisme ja seaduspärasusi, majanduses toimivaid protsesse ja nende tekkepõhjust. analüüsib nõudluse ja pakkumise mõjureid ja nende mõju turuhinna kujunemisel turumajanduse tingimustes. suudab koostöös kaasõpilaste ja õpetajaga leida seoseid kaasaegsete majandusprobleemide ja</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Arutelu • Rühmatöö • Mõttekaart • Teadmiste test • Ajurünnak • Meeskonnatöö • Juhtumianalüüs • Ristsõna 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Test põhimõistete tundmise kohta 2. Iseseisev hindade võrdlusanalüüs kauplustes <p>Tasuvuspunkti arvutamine etteantud andmete alusel</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Eesti makromajanduslike näitajate otsimine, võrdlemine ja analüüsimine 	<p><u>I kursus 2 EKAP (52t)</u></p> <p>1. Majandusteooria, mikro- ja makroökonomika põhimõisted</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Majandusteaduse ajalooline ülevaade. 1.2 Mikromakroökonomika, definitsioonid, olemus. 1.3 Majandusanalüüsi vahendid ja meetodid. 1.4 Turg ja majandus, turu olemus. 1.5 Tootmisvõimalused, tootmisvõimaluste kõver 1.6 Tulu ringkäigu mudel Vaba ettevõtluse alused <p>2. Riigi roll majanduses</p>
---	---	---	--	---

<p>Saab aru majanduse globaliseerumisest ja Eesti integratsiooni vajalikkusest Euroopa majandusruumi arvestades rahvusvahelist turundust</p>	<p>majandusteooria vahel, probleemide lahendamisel kasutab majanduslikku loogikat</p> <p>võrdleb iseseisvalt firmateooria põhimõisteid-tulud, kulud, kasum, ühikulud, piirkulu, piirtulu.</p> <p>analüüsib praktiliste näidete alusel kasumi maksimeerimise ja kahjumi minimeerimise võimalusi</p> <p>annab hinnangu meeskonnatööna juhendi alusel majandusressursside turu iseärasustele ja selle erinevustele hüvisteturust</p> <p>selgitab iseseisvalt makromajandusalaseid teemakohaseid põhimõisteid ja makromajanduses toimivaid protsesse.</p>		<p>5. Test põhimõistete tundmise kohta.</p> <p>6. Teema kohta vajaliku majandusliku informatsiooni otsimine ja kaaslastele selgitamine.</p> <p>Otsib andmeid erinevate regioonide majanduselu arengu kohta</p>	<p>2.1 Valitsuse reguleeriv roll majanduses</p> <p>2.2 Välismõjud</p> <p>2.3 Turuhäired</p> <p>2.4 Ebavõrdsus</p> <p>3. Nõudlus ja pakkumine</p> <p>3.1 Turg kui institutsioon, turu puudulikkus</p> <p>3.2 Turu konkurentsivormid (struktuurid)</p> <p>3.3 Nõudlust ja pakkumist mõjutavad tegurid Nõudluse ja pakkumise hinnaelastsus ja mõjutegurid</p> <p>4. Firmateooria alused</p> <p>4.1 Konkurents ja selle tunnusjooned</p> <p>4.2 Kasumi maksimeerimine ja kahjumi minimeerimine</p> <p>4.3 Tootmisprotsess. Püsi-ja muutuvkulud</p> <p>4.4 Kasumilävi e. tasuvuspunkt</p> <p>4.5 Monopol ja oligopol ning nende tunnusjooned</p> <p>4.6</p>
--	---	--	--	--

				Monopolistliku konkurentsi ja täieliku konkurentsi võrdlus
--	--	--	--	--

	<p>analüüsib näidete põhjal tarbimise, säästmise ja investeerimise omavahelisi seoseid</p> <p>kirjeldab rühmatööna SKT olemust, tähtsust ja sellega kaasnevat võimalusi riigi majandusele</p> <p>kirjeldab meeskonnatööna Euroopa Liidu institutsioone ja selgitab kuidas on reguleeritud erinevate valdkondade poliitika. analüüsib meeskonnatööna Eesti majanduse ja majanduspoliitika arengusuundi maailmamajanduse kontekstis</p>			<p>5. Tootmistegurite turg</p> <p>5.1 Majandusressursside turg</p> <p>5.2 Tööjõuturg</p> <p>5.3 Kapitaliturg</p> <p>Maaturg</p> <p>6. Sissejuhatus makromajanduse teoriasse</p> <p>6.1 Makroökoonoomika areng ja majandusteaduste ajalugu</p> <p>6.2 Keynesi ja klassikalise teooria koolkonnad ja nende nägemus makromajanduslike probleemide lahendamisest</p> <p>6.3 Riigi makromajanduspoliitilise eesmärgid</p> <p>6.4 Tegelik ja potentsiaalne tootmismah</p> <p>6.5 Makroökoonoomika põhikontseptsioonid</p> <p>6.6 Makroökoonoomika poliitika vahendid</p>
--	---	--	--	--

				<p>majandusprotsesside mõjutajana.</p> <p>11. Raha ja pangandus 11.1 Pangad ja raha pakkumine. 11.2 Eesti Pank ja kommertspangad. Kohustuslik reserv pankades Raha loomine pankade poolt.</p> <p>11.5 Usaldus pankade vastu</p> <p>12. Inflatsioon ja tööhõive 12.1 Inflatsioon, inflatsiooni liigid. 12.2 Tööhõive ja tööpuudus. 12.3 Töötuse liigid Aktiivne ja passiivne tööpoliitika</p> <p>13. Majanduse regionaalne areng ja globaliseerumine 13.1 Majandusregiooni kujunemine. 13.2 Majanduse regionaalne areng. 13.3 Majanduse globaliseerumine 13.4 Majanduse sektoriaalne paigutus.</p>
--	--	--	--	--

				<p>13.5 Riigi majanduse jätkusuutlik areng.</p> <p>13.6 Majanduskasvu allikad.</p> <p>13.7 Väliskaubandus</p> <p>13.8 Väliskaubanduse ajalooline areng</p> <p>13.9 Arengusuunad 21.sajandil-internatsionaliseerimine, globaliseerumine.</p> <p>Rahvusvaheline turundus</p> <p>14.1 Rahvusvahelise turunduse olemus</p> <p>14.2 Rahvusvahelise turunduse keskkond - majanduslik, poliitiline, seadusandlik ja kultuuriline</p> <p>14.3 Rahvusvaheline ärikultuur</p> <p>14.4 Väliturule sisenemise meetodid (eksport, lepingulised meetodid, investeerimine)</p> <p>15. Euroopa Liit</p> <p>15.1 Eesti integratsioon Euroopa majandusruumi</p> <p>15.2 Euroopa Liidu institutsioonid</p>
--	--	--	--	---

				(Parlament, Nõukogu, erinevad komisjonid jne). Erinevad poliitikad Euroopa Liidus 15.3 Ühtsed poliitikad Euroopa Liidus, nagu välispoliitika, sotsiaalpoliitika, regionaalpoliitika, põllumajanduspoliitika, rahanduspoliitika jne. Euroopa Liidu toetusfondid
Iseseisev töö moodulis: <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i>	1. Hindade võrdlusanalüüs kaupluses 2. Referaat individuaalsel teemal maailma majandusregiooni või Euroopa Liidu kohta Andmete otsimine erinevate regioonide majanduselu arengu kohta			
Mooduli hinde kujunemine:	Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine. Mooduli hinne kujuneb elektroonilise õpimapi ja sooritatud praktiliste tööde alusel			
Hindekriteeriumid	Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane: <ol style="list-style-type: none"> 1. selgitab majandusalaseid põhimõisteid, turumajanduse toimetehhanisme ja seaduspärasusi, majanduses toimivaid protsesse ja nende tekkepõhjusti. 2. selgitab nõudluse ja pakkumise mõjureid ja analüüsib nende mõju turuhinna kujunemisel turumajanduse tingimustes. 3. suudab koostöös kaasõpilaste ja õpetajaga leida seoseid kaasaegsete majandusprobleemide ja majandusteooria vahel, probleemide lahendamisel kasutab majanduslikku loogikat. 4. kirjeldab iseseisvalt firmateooria põhimõisteid- tulud, kulud, kasum, ühikulud, piirkulu, piirtulu. 5. selgitab praktiliste näidete alusel kasumi maksimeerimise ja kahjumi minimeerimise võimalusi 6. selgitab meeskonnatööna juhendi alusel majandusressursside turu iseärasusi ja selle erinevusi hüvisteturust. 			

7. selgitab iseseisvalt makromajandusalaseid teemakohaseid põhimõisteid ja makromajanduses toimivaid protsesse.
 8. selgitab näidete põhjal tarbimise, säästmise ja investeerimise omavahelisi seoseid
 9. kirjeldab rühmatööna SKT olemust, tähtsust ja sellega kaasnevaid võimalusi riigi majandusele
 10. kirjeldab meeskonnatööna Euroopa Liidu institutsioone ja selgitab kuidas on reguleeritud erinevate valdkondade poliitikad.
- selgitab meeskonnatööna Eesti majanduse ja majanduspoliitika arengusuundi maailmamajanduse kontekstis

Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal

- Arhipov, V., Kodu, K., Org, A., Viilup, L. (2004). *Majandusõpetuse alused II: harjutused ja ülesanded*. Tallinn: Elukestva
- Õppe Arendamise Sihtasutus Innove: Eesti Ärikoolitusprogramm, 2004.
- Arrak, A. (2012). *Majanduse ABC*. Tallinn: Avatar.
- Arrak, A., jt. (s.a). *Majanduse ABC*. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <http://www.avatar.ee/majanduseabc/>
- Arrak, A., Eamets, R., Parts, E., jt. (2008). *Eesti majandus - lõimumine Euroopa ja globaalses kontekstis*. Tartu: Avatar Holding
- Brown, W. S. (1997). *Makroökonomika baasteooria*. Tallinn: Külim.
- Eamets, R., Kaasa, A., Kaldaru, H., jt. (2005). *Sissejuhatus majandusteooriasse*. Tartu: Tartu Ülikool
- Eamets, R., Kaseniit, A., Kodu, K., Org, A., Raal, R. (2003). *Majandusõpetuse alused I: harjutused ja ülesanded*. Tallinn: SA Eesti Kutsehariduse Reform. Tallinn: 2003.
- Homann, K., Suchanek, K. (2005). *Sissejuhatus majandusteadusesse*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Kerem, K., Raju, O., & Randveer, M. (1998). *Mikroökonomika: õpik*. Tallinn: Tea.
- Kerem, K., Randveer, M. (2007). *Mikro- ja makroökonomika põhikursus*. 5. trükk. Tallinn: Külim.
- Kilvits, K. (2006). *Majanduspoliitika*. 4. trükk. Tallinn: Tallinna Tehnikaülikooli Kirjastus.
- Kuldsaar, M. (2012). *Majandusõpetus*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.syg.edu.ee/oppematerjalid/majandus/>
- Org, A., & Sults, M. (2001). *Mikroökonomika harjutuste ja ülesannete kogu*. Tallinn: Külim.
- Parts, E. (2000). *Arenguökonomika*. Tartu: Tartu Ülikool, majandusteaduskond, rahvamajanduse instituut.
- Randveer, M. (2006). *Mikroökonomika ülesannete ja harjutuste kogu*. Tallinn: Külim.
- Meel, M. (2003). *Sissejuhatus ärietikasse*. Tallinn: Külim.
- Tooman, H., & Mae, A. (1999). *Inimeselt inimesele: turismi-, hotelli- ja teenindusala käsiraamat*. Tallinn: Avita

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad	
2	VÄIKE ETTEVÕTLUS	3 EKAP		
Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane mõistab väikeettevõtluse olemust ja toimimist, näeb ettevõtlust kui ühte alternatiivi oma karjääri kujundamisel ning on omandanud oskused vajadusel või võimalusel ettevõtlusega alustada				
MAHT tundides kokku:	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktika	
Nõuded mooduli alustamiseks: Karjäärijuhtimise mooduli majanduse ja ettevõtluse teemad				
I kursus 2 EKAP (52t)				
II kursus 1 EKAP (26t)				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
<p>1.Mõistab väikeettevõtte olemust ja toimimist lähtuvalt ettevõtte spetsiifikast</p> <p>2.Analüüsib ettevõtlust kui üht alternatiivi lähtudes karjääri kujunemisest</p>	<p>kirjeldab ettevõtluse olemust ja rolli ühiskonnas iseloomustab ettevõtluskeskkonda oma planeeritava ettevõtte või praktikaettevõtte baasil</p> <p>hindab enda kui tulevase ettevõtja isikuomadusi ja arenguvajadusi ning valmisoleku ettevõtlusega tegelemiseks.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • loeng • rühmatöö • praktiline töö – ettevõtlusalase info otsing • töölehed • õppekäik 	<p>Praktiline töö:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ettevõtluse olemuse ja rolli kirjeldamine rühmatööna. <p>ettevõtluskeskkonna analüüsi koostamine</p> <p>Eneseanalüüs – oma isiksuseomadustest, hoiakutest, esitades tervislikust,</p>	<p><u>I kursus 2 EKAP (52t)</u></p> <p>1. Ettevõtlus ja ettevõtluskeskkond</p> <p>1.1 Ettevõtlus ja roll ühiskonnas. Väikeettevõtluse eripära.</p> <p>1.2 Ettevõtte juriidilised vormid, asukohta ja ärinime valik.</p> <p>1.3 Ettevõtluskeskkond (sh SWOT analüüs) ja -riskid. 1.4 Ettevõtte elutsüklid ja kasv.</p> <p>1.4 Ettevõtte tegevuse lõpetamine</p>

<p>Oskab ettevõtet alustada lähtudes ettevõtte rajamise põhialustest</p>	<p>Analüüsib äriideed, ettevõtte eesmärkide, strateegia ja tegevuskava kooskõla</p> <p>oskab läbi viia ettevõtte asutamistoimingud</p>	<p>Loeng rühmatöö töölehed praktiline töö õppekäik</p>	<p>majanduslikust ja perekondlikust seisundist tulenevad tugevused nõrkused, võimalused ning ohud ettevõtlusega tegelemise seisukohast.</p> <p>Äriidee püstitamine, ettevõtte eesmärkide, strateegia ja tegevuskava koostamine.</p>	<p>2. Äriidee ja selle teostamine</p> <p>2.1 Äriidee püstitamine, testimine analüüs ja hindamine.</p> <p>2.2 Ärimudel, selle olemus ja püstitamine.</p> <p>2.3 Ärimudeli või äriplaani põhimõtted</p> <p>2.4 Ettevõtte missioon, visioon ja eesmärgid, strateegia ja tegevuskava.</p> <p>2.5 Põhilised konkurentsistrateegiad ja taotletav konkurentsieelis</p> <p><u>II kursus 1 EKAP (26t)</u></p> <p>3. Ettevõtte asutamise etapid</p> <p>3.1 Ettevõtte rajamiseks vajalikud sammud (sh registreerimine, litsentsid ja tegevusload).</p> <p>3.2 Ettevõtte rahastamine, personali komplekteerimine, materiaalsete ressurssidega varustamine.</p>
--	--	--	---	---

				<p>3.3 Ettevõtte tulud, kulud ja nende liigitamine; 3.4 Toote müügihinna ja omahinna kalkuleerimine.</p> <p>Tasuvuspunkti arvutus.</p> <p>3.5 Finantsarvestuse põhimõtted ja raamatupidamise korraldus.</p> <p>3.6 Väikeettevõtte turundus. Turustuskanalid ja –strateegiad.</p> <p>Teenusedisain. Reklaam ja suhtekorraldus, müügi edendamine, müügiprotsess.</p> <p>3.7 Ettevõtjale olulised infokanalid. Ettevõtlust toetavad tugisüsteemid ja rahastamisvõimalused.</p> <p>3.8 Äriplaani olemus, struktuur</p>
<p>Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	<p>1. Ettevõtluskeskkonna analüüs Eneseanalüüs valmisolekust ettevõtlusega alustamiseks 3. Äriplaani koostamine</p>			
<p>Mooduli hinde kujunemine:</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt.</p> <p>Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine.</p> <p>Mooduli hinne kujuneb elektroonilise õpimapi ja sooritatud praktiliste tööde alusel.</p>			
<p>Hindekriteeriumid</p>	<p>Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. kirjeldab ettevõtluse olemust ja rolli ühiskonnas. 2. iseloomustab ettevõtluskeskkonda oma planeeritava ettevõtte või praktikaettevõtte baasil. 			

	<p>3. hindab enda kui tulevase ettevõtja isikuomadusi ja arenguvajadusi ning valmisolekut ettevõtlusega tegelemiseks. hindab äriideed, ettevõtte eesmärkide, strateegia ja tegevuskava kooskõla 5. esitab äriplaani. viib läbi ettevõtte asutamistoimingud vajadusel kaasab abi.</p>
<p>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. EAS. Ettevõtlusega alustamine. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas http://www.eas.ee/et/alustavaleettevotjale 2. <i>Eesti.ee. Ettevõtjale</i>. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas https://www.eesti.ee/est/teenused/ettevotja 3. <i>Ettevõtja.ee. Ettevõtlikkus. Äriplaani koostamine</i>. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas http://www.ettevotja.ee/ 4. <i>E-Äreregister. Ettevõtjaportaal</i>. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas http://www.rik.ee/et/ettevotjaportaal 5. Kullerkupp, A. (2007). <i>Äriplaneerimine. Kuidas jõuda õigete otsusteni</i>. Tallinn: Äripäeva Kirjastus. 6. Lagerström, M. (1995). <i>Ideest oma ettevõteteni</i>. NUTEK jt. Viljandi: Kiir 7. Laidre, A., Reiljan, A., Golberg, I., Lukason, O. (2004). <i>Ettevõtte loomine ja äriplaani: rakendused tarkvaraga iPlanner</i>. Tartu: Tartu Ülikool. 8. Miettinen, A., Teder, J. (2006). <i>Ettevõtlus I. Ettevõtlusest, ettevõtjast, ettevõtluspoliitikast</i>. Tallinn: Külim. 9. Miettinen, A., Rikkinen, L., Teder, J. (2008). <i>Ettevõtlus II. Äriideest, äriplaani, ettevõtte rajamisest ja kasvust</i>. Tallinn: Külim. 10. Mets, T. (2002). <i>Sissejuhatus äriplaani</i>. Tartu: Alo. 11. Pramann-Salu, M. (2005). <i>Ettevõtluse alused</i>. Tallinn: Ilo. 12. Randmaa, T., Raiend, E., Rohelaan, R., Kupp, A., Mägi, J. (Koost.). (2007). <i>Ettevõtluse alused. Õppematerjal</i>. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ettev%C3%B5tluse%20alused_%20%C3%B5pilasele.pdf 13. Reiljan, A. (2002). <i>Ettevõtte: teooria ja rakendused</i>. Tartu: Tartu Ülikool. Sirkel, R, Uiboleht, K., Teder, J., Nikitina-Kalamäe, M. (Koost.). <i>Ideest eduka ettevõteteni. Õppematerjal</i>. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ideest%20eduka%20ettev%C3%B5tteni.pdf

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
------------	-----------------	--------------------------	----------

3	ÄRIPLAANI KOOSTAMINE	3	
Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane koostab EASi või Töötukassa nõuetele vastava äriplaani.			
MAHT tundides kokku:	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktika
Nõuded mooduli alustamiseks: Karjäärijuhtimise mooduli majanduse ja ettevõtluse teemad			
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded
<p>1.Mõistab ettevõtluse olemust ja riske reaalses ärikeskkonnas lähtudes ettevõtluse rollist ühiskonnas</p> <p>2.Kavandab ettevõtte tegevuse arvestades äriideed</p>	<p>genereerib ja hindab äriideed arvestades ettevõtlusriske</p> <p>teostab ettevõtte ärikeskkonna analüüsi arvestades analüüside meetodeid</p> <p>määratleb ettevõtte missiooni, visiooni ja eesmärgid lähtudes äriideest</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Rühmatöö • Praktiline töö – ettevõtlusalase info otsing • Töölehed 	<p>Praktiline töö: äriidee valik ja hindamine rühmatööna</p> <p>ärikeskkonna analüüsi koostamine reaalse äriidee põhjal</p> <p>Äriplaani struktuuri esitamine eelnevalt püstitatud realistliku äriidee alusel: ettevõtte missioon, visioon, eesmärgid</p>
			<p>1. Ettevõtlus ja äriidee</p> <p>1.1 Ettevõtluse roll ühiskonnas.</p> <p>1.2 Äriplaani olemus ja struktuur.</p> <p>1.3 Äriidee leidmine, analüüs ja hindamine.</p> <p>1.4 Ettevõtte rajamiseks vajalikud sammud (sh litsensid ja tegevusload).</p> <p>1.5 Ettevõtjale olulised infokanalid ja tugistruktuurid.</p> <p>1.6 Ärikeskkonna analüüs: mikro- ja makrokeskkond, SWOT-analüüs, riskianalüüs, andmete hankimine analüüsiks.</p> <p>2. Äriidee teostamine</p> <p>2.1 Ettevõtte missioon, visioon ja eesmärgid.</p> <p>2.2 Toote/ teenuse</p>

<p>3.Koostab turundusplaani turuanalüüsi põhjal</p> <p>4.Prognoosib ettevõtte finantstegevust arvestades turgu mõjutavaid tegureid</p>	<p>kavandab ettevõtte müügi- ja teenindusprotsessi lähtudes ettevõtte missioonist ja visioonist</p> <p>analüüsib turupotentsiaali ja kavandab ettevõtte turundustegevuse konkurentsist lähtuvalt</p> <p>koostab reaalsest äriideest lähtuvad finantsprognoosid arvestades ettevõtte spetsiifikat</p> <p>mõistab raamatupidamisarvestuse tähtsust ja oskab korraldada ettevõtte raamatupidamist lähtuvalt konkreetset ettevõttest</p>		<p>toote/ teenuse kirjeldus müügi- või teenindusprotsessi kirjeldus ettevõtte juhtimine</p> <p>Loodava ettevõtte tegevuskava koostamine</p> <p>Praktiline töö: turundusplaani koostamine</p> <p>Praktiline töö: finantsprognooside ja hinnakujunduse osa koostamine äriplaanis juhindudes EASi või Töötukassa nõuetest</p>	<p>arendamine, müügi- ja teenindusprotsessi kavandamine.</p> <p>2.3 Tegevuskava koostamine. Ettevõtte juhtimine sh personali planeerimine</p> <p>3. Turundusplaani koostamine</p> <p>3.1 Turu analüüs.</p> <p>3.2 Turupotentsiaali hindamine: sihtturud, sihtrühmad, konkurents. Turundusplaani koostamine.</p> <p>4. Turundusplaani koostamine</p> <p>4.1 Turu analüüs.</p> <p>4.2 Turupotentsiaali hindamine: sihtturud, sihtrühmad, konkurents. Turundusplaani koostamine.</p> <p>4.1 Omahinna kujunemine. Tasuvuspunkti arvutamine</p>
<p>Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	<p>1. Ärikeskkonna analüüs</p> <p>2. Müügi- või teenindusprotsessi kirjelduse, ettevõtte juhtimise ja tegevuskava koostamine</p> <p>Finantsprognooside ja hinnakujunduse osa koostamine äriplaanis</p>			
<p>Mooduli hinde kujunemine:</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt.</p> <p>Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine.</p>			
	<p>Mooduli hinne kujuneb elektroonilise õpimapi ja sooritatud praktiliste tööde alusel</p>			

Hindekriteeriumid	Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane: <ol style="list-style-type: none"> 1. genereerib ja hindab äriideed arvestades ettevõtlusriske 2. teostab ettevõtte ärikeskkonna analüüsi 3. määratleb ettevõtte missiooni, visiooni ja eesmärgid. 4. kavandab ettevõtte müügi- ja teenindusprotsessi. 5. hindab turupotentsiaali ja kavandab ettevõtte turundustegevuse 6. koostab reaalsest äriideest lähtuvad finantsproгноosid. mõistab raamatupidamisarvestuse tähtsust ja korraldab ettevõtte raamatupidamise
Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal	<ol style="list-style-type: none"> 1. EAS. Ettevõtlusega alustamine. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas http://www.eas.ee/et/alustavaleettevotjale 2. Eesti.ee. Ettevõtjale. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas https://www.eesti.ee/est/teenused/ettevotja 3. Ettevõtja.ee. Ettevõtlikkus. Äriplaani koostamine. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas http://www.ettevotja.ee/ 4. E-Äriregister. Ettevõtjaportaali. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas http://www.rik.ee/et/ettevotjaportaali 5. Kullerkupp, A. (2007). <i>Äriplaneerimine. Kuidas jõuda õigete otsusteni</i>. Tallinn: Äripäeva Kirjastus. 6. Lagerström, M. (1995). <i>Ideest oma ettevõteteni</i>. NUTEK jt. Viljandi: Kiir 7. Laidre, A., Reiljan, A., Golberg, I., Lukason, O. (2004). <i>Ettevõtte loomine ja äriplaani: rakendused tarkvaraga iPlanner</i>. Tartu: Tartu Ülikool. 8. Miettinen, A., Teder, J. (2006). <i>Ettevõtlus I. Ettevõtlusest, ettevõtjast, ettevõtluspoliitikast</i>. Tallinn: Külim. 9. Miettinen, A., Rikkinen, L., Teder, J. (2008). <i>Ettevõtlus II. Äriideest, äriplaani, ettevõtte rajamisest ja kasvust</i>. Tallinn: Külim. 10. Pramann-Salu, M. (2005). <i>Ettevõtluse alused</i>. Tallinn: Ilo. 11. Mägi, J. (Koost.). (2007). <i>Ettevõtluse alused. Õppematerjal</i>. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas 12. http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ettev%C3%B5tluse%20alused_%20%C3%B5pilasele.pdf 13. Reiljan, A. (2002). <i>Ettevõtte: teooria ja rakendused</i>. Tartu: Tartu Ülikool. 14. 14-Sirkel, R, Uiboleht, K., Teder, J., Nikitina-Kalamäe, M. (Koost.). <i>Ideest eduka ettevõteteni</i>. Õppematerjal. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas
	<ol style="list-style-type: none"> 15. http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ideest%20eduka%20ettev%C3%B5tteni.pdf

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
4	ÄRIKLIENDI TEENINDAMINE	2	
Eesmärk: : õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime avalikel esinemistel ja teenindab kliendikeskselt äriklienti			
MAHT tundides kokku:	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktika
Nõuded mooduli alustamiseks: Karjääri planeerimine, klienditeeninduse korraldamine I kursus 1 EKAP (26t) II kursus 1 EKAP (26t)			
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamiseetodid ja ülesanded

<p>1.Oskab esineda järgides avaliku esinemise põhimõtteid ja head tava</p>	<p>kirjeldab avaliku esinemise põhimõtteid lähtudes esinemise reeglitest</p> <p>analüüsib oma esinemisvalmidust arvestades avaliku esinemise põhimõtteid</p> <p>planeerib avaliku esinemise iseseisvalt vastavalt etteantud juhendile, arvestades ettevõtte töökorraldust</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Loeng <input type="checkbox"/> Videoloeng <input type="checkbox"/> Arutelu <input type="checkbox"/> Eneseanalüüs <input type="checkbox"/> Seminar <input type="checkbox"/> Rollimäng <input type="checkbox"/> Rühmatöö <input type="checkbox"/> Praktiline töö <input type="checkbox"/> Esitlus 	<p>Praktiline ülesanne – avalik esinemine vastavalt etteantud juhendile</p> <p>Rollimängud- ärikliendisuhete juhtimine, kliendi vajaduste kaardistamine, nõustamine, suhtlemine ja analüüs</p>	<p>1. Avalik esinemine 1 EKAP I kursus (26t)</p> <p>1.1 Avaliku esinemise mõiste</p> <p>1.2 Avaliku esinemise etapid</p> <p>1.3 Kõnede liigid</p> <p>1.4 Esinemiseks ettevalmistumine ja esinemine</p> <p>1.5 Veenmine ja argumenteerimine</p> <p>1.6 Publiku kaardistamine, analüüs ja tagasiside</p> <p>1.7 Avalikul esinemisel ja ärikliendiga suhtlemisel probleemsituatsioonidega toimetulek ja eneseanalüüs</p>
<p>2.Mõistab ärikliendisuhete juhtimise ja hoidmise olulisust ettevõttes arvestades Äriklientide tulemuslikkust</p> <p>3.Oskab ärikliendiga tulemuslikult suhelda lähtuvalt heast tavast</p>	<p>Kirjeldab ärikliendi olemust lähtuvalt ärikliendi mõistest analüüsib äriklienditeeninduse protsessi, kasutades erinevaid läbirääkimis-, nõustamis- ja müügitehnikaid</p>			<p>Ärikliendi teenindamine 2 EKAP</p> <p><u>II kursus (26t)</u></p> <p>2.1 Ärikliendi mõiste</p> <p>2.2 Ärikliendi teenindamise lähtealused</p> <p>2.1.1 Ärietikett</p> <p>2.1.2 Äriklientide kaardistamine</p> <p>2.1.3 Äriklientide leidmine ja segmenteerimine</p> <p>2.1.4 Ärikliendi nõustamine</p> <p>2.2 Läbirääkimised</p>

	osaleb dialoogis läbirääkimistel ärikliendiga arvestades head tava			2.3 Ärisuhtluse tulemuslikkuse analüüs
Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)	1. Avaliku esinemise esitluse koostamine ja esitlemine Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine			
Mooduli hinde kujunemine:	Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine. Mooduli hinne kujuneb praktilise ülesande esitluse ja rollimängude ning iseseisvate tööde alusel			
Hindekriteeriumid	Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane: <ul style="list-style-type: none"> 1. planeerib avaliku esinemise iseseisvalt vastavalt etteantud juhendile 2. analüüsib äriklienditeeninduse protsessi, kasutades erinevaid läbirääkimis-, nõustamis- ja müügitehnikaid 3. osaleb dialoogis läbirääkimistel ärikliendiga esitus vastab esitluse heale tavale 			
Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal	<ul style="list-style-type: none"> 1. Bolton, R. (2014). <i>Igapäevaoskused: kuidas ennast kehtestada, teisi kuulata ja konflikte lahendada</i>. Puhja: Väike Vanker. 2. Borg, J. (2009). <i>Veenmine: inimeste mõjutamise kunst</i>. Tallinn: Tänapäev. 3. Carnegie, D. (2000). <i>Suurepäraseks kõnelejaks kiiresti ja lihtsalt</i>. Tallinn: Ilo. 4. <i>Hea klienditeeninduse abc: kokkuvõttev test</i>. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas http://www.teenindaja.ee/category/hea-klienditeeninduse-abc 5. Israel, S. (Koost). (2011). <i>Küsi, kuula, peegelda: väärtuspõhise müügi väljakutsed</i>. Harjumaa: Äripäev. 			

6. *Kuidas Amazon oma klientidega suhtleb?* Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.teenindaja.ee/category/teenindus-ja-personalijuhile/>
 7. *Kuidas jõuda suurepärase teeninduseni?* Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.teenindaja.ee/teenindus-ja-personalijuhile/kuidas-jouda-suureparase-teeninduseni/>
 8. Kushner, M. (2000). *Avalik esinemine: käsiraamat*. Tallinn: Koge.
Malmberg, K. (2005). *Tahte tekitajad: kuidas luua motiveerivat töökeskkonda*. Tallinn: Äripäeva Kirjastus
 10. Muring, T. (1997). *Isiklik müük*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus
 11. McKay, M., Davis, M., & Fanning, P. (2007). *Suhtlemisoskused: kehakeel. Tutvuste sõlmimine. Peresuhted. Seksuaalsuhted. Partneri mõjutamine. Suhted tööl*. Tartu: Väike Vanker.
 12. Meel, M. (2003). *Sissejuhatus ärietikasse*. Tallinn: Külim.
 13. Niiberg, T. (2011). *Suhtlemise kuldreeglid: tunnusta, naerata ja kehtesta*. Tallinn: Pegasus.
 14. Prits, M. (2002). *Olge sõna peremees: avaliku esinemise käsiraamat*. Tartu: Atlex.
 15. Pöder, L. (2013). *Teenindus- ja müügiprotsess*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.pkpk.ee/oo/teenindus/teenindusstandard.html>
 16. Pöder, L. (2013). *Teenindusstandard*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.pkpk.ee/oo/teenindus/teenindusstandard.html>
 17. Ready, R., & Burton, K. (2010). *Neurolingvistiline programmeerimine võhikutele*. Tallinn: Ersen.
 18. Saareväli, R. (2011). *Suhtlemisoskused I*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.hkhk.edu.ee/suhtlemine/index.html>
 19. Saareväli, R. (2012). *Suhtlemine II*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.hkhk.edu.ee/vanker/suhtlemine2/>
 20. Saareväli, R. (2013). *Suhtlemine III*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.hkhk.edu.ee/vanker/suhtlemine3/>
 21. Saareväli, R. (2014). *Suhtlemine IV*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://www.hkhk.edu.ee/vanker/suhtlemine4/>
 22. Soomre, M. (2008). *Belbini teejuht: kuidas tööl edu saavutada*. Tallinn: Äripäev.
 23. Soone, I. (2010). *Kliendilojaalsuse kuldraamat: kuidas võita ja hoida kliente*. Tallinn: Äripäev.
 24. *Suhtlemine ja meeskonnatöö*. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <http://eope.khk.ee/ek/kommunikatsioonII/sisukaart.html>
 25. Tooman, H., & Mae, A. (1999). *Inimeselt inimesele: turismi-, hotelli- ja teenindusala käsiraamat*. Tallinn: Avita.
26. Trompenaars, F., Woolliams, P. (2005). *Äri ja erinevad kultuurid*. Tallinn: Fontes.
 27. Unt, I. (2002). *Maailma äri ja kultuuri käsiraamat, I, II, III*. Tallinn: Tea.
 28. Vadi, M. (2002). *Müügisuhtlemine*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
5	KATEGOORIAJUHTIMINE	3 EKAP	Tiiu Lunts
Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane on suuteline rakendama kategooria juhtimise üldisi põhimõtteid kaupade müügil			
MAHT tundides kokku:	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktika
Nõuded mooduli alustamiseks: Nõuded mooduli alustamiseks: Karjääri planeerimine ja ettevõtlus, müügitöö korraldamine			
II kursus 3 EKAP (78t)			
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded
			Mooduli teemad

<p>1.Määratleb kategooriate hetkeseisu turusituatsioonist ning kategooria juhtimise põhimõtetest lähtuvalt</p> <p>2.Mõistab kategooria juhtimise protsessi etappe ja seostab neid teoreetiliste lähtekohtadega</p> <p>3.Seostab kategooria juhtimisealased otsused teoreetiliste lähtekohtadega</p>	<p>Hindab iseseisvalt kaubakategooria turusituatsiooni järgides kategooria juhtimise põhimõtteid ja kasutades erialaseid mõisteid</p> <p>analüüsib kategooria juhtimise protsessi käsitledes strateegiat, taktikat, kavandamist ja ellurakendamist ning seostades neid erinevate kategooriatega</p> <p>hindab kategooria (segmenti) rolli tegevusmõõdikute arvutustulemuste alusel</p> <p>võtab vastu kategooria juhtimise alaseid otsuseid</p>	<p>Loeng Videoloeng Arutelu Eneseanalüüs Seminar Rühmatöö Praktiline töö Esitlus</p>	<p>Praktiline ülesanne – ühe kaubakategooria turusituatsiooni hindamine erinevate kaupluste või tootjate näitel</p> <p>Praktiline ülesanne rühmatööna: kahe kaubakategooria kaardistus kaubandusettevõttes, rolli määratlemine ja</p>	<p>1. Kategooria juhtimise kujunemine ja areng 1 EKAP (26t)</p> <p>1.1 Kategooria juhtimise taust 1.2 Kategooria juhtimise teoreetilised alused</p> <p>2. Kategooria juhtimise protsess 1 EKAP (26t)</p> <p>2.1 Kategooria juhtimise erinevad protsessid 2.2 Kategooria juhtimise 8etapiline protsess:</p> <p>2.2.1 kategooria määratlus, 2.2.2 kategooria roll, 2.2.3 kategooria hindamine, 2.2.4 kategooria tulemuskaart, 2.2.5 kategooria juhtimise strateegia, 2.2.6 kategooria juhtimise taktika,</p> <p>kategooria kavandamine ja elluviimine, kategooria ülevaatamine/seire.</p> <p>3. Kategooria juhtimine ja kliendisuhete juhtimine 0,5 EKAP</p>
---	---	--	---	---

	tuginedes teoreetilistele lähtekohtadele ja mõõdikute arvutustulemustele		ettepanekute esitamine lähtudes arvandmetest.	<p>3.1 Kategooria juhtimise erinevad protsessid</p> <p>3.2 Kliendilojaalsus: mõiste ja määratlus, lojaalse kliendi tähtsus.</p> <p>3.3 Kategooria juhtimine ja kliendi lojaalsuse saavutamine.</p> <p>4. Kategooria juhtimise mõõdikud 0,5 EKAP</p> <p>4.1 Juurdehindlus ja allahindlus</p> <p>4.2 Varade mõõdikud</p> <p>4.3 Tegevusmõõdikud</p> <p>4.4 ABC-analüüs</p>
Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)	Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine Praktiliste ülesannete lahendamine			
Mooduli hinde kujunemine:	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt.</p> <p>Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine.</p> <p>Mooduli hinne kujuneb õpimapi ja selle esitluse, praktiliste ülesannete ja iseseisvate tööde alusel</p>			
Hindekriteeriumid	<p>Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. hindab iseseisvalt kaubakategooria turusituatsiooni kategooria juhtimise põhimõtteid järgides ja erialaseid mõisteid kasutades 2. analüüsib kategooria juhtimise protsessi käsitledes strateegiat, taktikat, kavandamist ja ellurakendamist 3. arvutab kategooria (segmenti) kaupade olulisust sortimendis kategooria juhtimise mõõdikute alusel 4. hindab kategooria juhtimise mõõdikute arvutustulemusi 			
	<ol style="list-style-type: none"> 5. võtab vastu kategooria juhtimise alaseid otsuseid tuginedes teoreetilistele lähtekohtadele ja mõõdikute arvutustulemustele 6. arutleb seminaril praktiliste ülesannete lahenduste üle 			

Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal

1. Atti, G. (2010). *Kategooriajuhtimine jaekaubanduses ja tootmises*. AS Pakett Bosworth, M. T., Holland, J. (2004) *Customercentric selling*. New York [etc.]: McGraw-Hill.
2. Cant, M. (2010). *Introduction to Retailing*. South Africa : Juta Legal and Academic Publishers.
3. Dunne, P. Lusch. F. R. (2010). *Introduction to Retailing*. United States : South-Western, Division of Thomson Learning.
4. Fowler, C. D. Goh, K.B.(2011). *Retail Category Management*. Upper Saddle River, N.J. : Prentice Hall ; London : Pearson Education
5. Futrell, M.C. (2005). *ABCs of Relationship Selling*. London: McGraw Hill Higher Education.
6. Kardes, Frank R., Cronley, M., Cline, T. (2011). *Consumer Behavior: Science and Practice*. United States: SouthWestern, Division of Thomson Learning.
7. Karolefski, J., Heller, A. (2006). *Consumer-centric category management : how to increase profits by managing categories based on consumer needs*. Hoboken (N.J.): Wiley.
8. Krafft, K., Murali K. Mantrala. (2010). *Retailing in the 21st century : current and future trends*. Heidelberg [etc.] : Springer.
9. Lewison, M. D. (1989). *Retailing*. Columbus (Ohio) [etc.]: Merrill Bell & Howell Information Company.
10. Marieke de Mooij. (2010). *Consumer behavior and culture: consequences for global marketing and advertising*. London: SAGE.
11. Maasik, L., Kirikal, H., Murulaid, T., Noorväli, H., Kuusik, R., Kalvik, Ü., Jakobson, S. (Koost.) (2012). *Kategooria juhtimine kaubanduses*. Lääne-Viru Rakenduskõrgkool.
12. O'Brien, J. (2009). *Category management in purchasing : a strategic approach to maximize business profitability*. London : Kogan Page.
13. Parsons, E., Maclaran, P. (2009). *Contemporary issues in marketing and consumer behaviour*. Oxford : ButterworthHeinemann.
14. Randall, A. (2011). *The grocers: the rise and rise of the supermarket chains*. London: Kogan Page.
15. Tamm, K. (2005). *Kaubagruppide juhtimine jaekaubanduses- ja tootmisettevõtte koostöös*. TÜ Kirjastus

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
6	UURIMISTÖÖ MEETODIKA	3 EKAP	Maili Rannas
Eesmärk: õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime empiiriliste uurimuste läbiviimisega, kasutades sobivaid uurimismeetodeid			

MAHT tundides kokku:	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktika	
Nõuded mooduli alustamiseks: Karjääri planeerimine ja ettevõtlus I kursus 1 EKAP (26t) II kursus 2 EKAP (52t)				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
<p>1.Sõnastab uurimistöö eesmärgi ja ülesanded lähtuvalt uurimisteemast ja probleemist</p> <p>2.Valib meetoodika lähtuvalt uurimistöö probleemist ja eesmärgist</p> <p>3.Koostab uurimistöö kava järgides uurimistööle esitatavaid nõudeid</p>	<p>valib oma valdkonna uurimisteema ja kirjeldab uurimisprobleemi aktuaalsust, põhjendades oma valikut</p> <p>põhjendab ülesannete valikut lähtuvalt püstitatud eesmärgist</p> <p>kasutab sobivaid andmekogumise- ja andmeanalüüsi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Arutelu • Iseseisev töö • Rühmatöö 	<p>Situatsioonülesanne-eesmärgi ülesannete sõnastamine ja</p> <p>Situatsioonülesanne-uurimistöö meetoodika kirjeldamine</p> <p>Uurimistöö kava (struktuur ja viitamine)</p>	<p><u>I</u> Kursus 1 EKAP (26t) Uurimisprobleemi/hüpoteesi ja eesmärgi sõnastamine Uurimisküsimuste/ülesannete sõnastamine Kvantitatiivsed ja kvalitatiivsed uurimismeetodid Valimi moodustamine</p> <p><u>II</u> kursus 2 EKAP (52t) Andmekogumise ja analüüsi meetodid Kirjalike tööde vormistamine</p>

4.Viib läbi uurimuse vastavalt uurimistöö kavale	meetodeid vastavalt valitud metoodikale koostab uurimistöö kava korrektses eesti keeles, järgides uurimistöö struktuuri, viitamise ja vormistamise nõudeid		Uurimistöö kava (eesti keele ja vormistusnõuded) Esitleb uurimistöö tulemusi ja vastab küsimustele	
Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Erialase kirjanduse läbitöötamine. 2. Uurimistöö kava koostamine. 3. Kavale tuginedes uurimistöö koostamine. Uurimistulemuste esitlemine ja eesmärgi täitmisele hinnangu andmine			
Mooduli hinde kujunemine:	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Kõik õpiväljundid on omandatud lävendi tasemel Uurimistöö metoodika mooduli kokkuvõttev hinne kujuneb kaitsmise tulemusel, kus hinnatakse: <ul style="list-style-type: none"> • eesmärgi ja ülesannete/uurimisküsimuste vastavust uurimisprobleemile • kasutatud metoodika sobivust • tulemustele vastavat eesmärgi sidusust • töö nõuetekohast vormistust • tulemuste esitlust 			
Hindekriteeriumid	Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane: <ol style="list-style-type: none"> 1. valib oma valdkonna uurimisteema ja kirjeldab uurimisprobleemi aktuaalsust, põhjendades oma valikut 2. põhjendab ülesannete valikut lähtuvalt püstitatud eesmärgist 3. kasutab sobivaid andmekogumise- ja andmeanalüüsi meetodeid vastavalt valitud metoodikale 			
	koostab uurimistöö kava korrektses eesti keeles, järgides uurimistöö struktuuri, viitamise ja vormistamise nõudeid 5. vormistab uurimistöö vastavalt kavale korrektses eesti keeles, järgides kirjalike tööde vormistamise nõudeid 6. esitleb uurimistöö tulemusi hinnates eesmärgi täitmist			

Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bachmann, T. (2004). <i>Teaduspraktika tahud ja toed</i>. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus. 2. Bryman, A., & Bell, E. (2003). <i>Business Research Methods</i>. Oxford: Oxford University Press. 3. Ehala, M. (2000). <i>Kirjutamise kunst</i>. Tallinn: Künnimees. 4. Ghauri, P., & Gronhaug, K. (2004). <i>Äriuuringute meetodid. Praktilisi näpunäiteid</i>. Tallinn: Külim. 5. Hall, R., & Hsien-Yao, S. (2006). <i>Quantitative Research Approach. Encyclopedia of Industrial and Organizational Psychology</i>. SAGE Publications. 6. Hirsjärvi, S., Remes, P., & Sajavaara, P. (2005). <i>Uuri ja kirjuta</i>. Tallinn: Medicina. 7. Kalle, E., & Aarma, A. (2003). <i>Teadustöö olemus</i>. Tallinn: TTÜ. 8. Laherand, M-L. (2008). <i>Kvalitatiivne uurimisviis</i>. Tallinn: Infotrükk. 9. Lancaster, G. (2005). <i>Research methods in management. A concise introduction to research in management and business consultancy</i>. Oxford: Butterworth-Heinemann. 10. Locke, K. (2006). <i>Qualitative Research Approach. Encyclopedia of Industrial and Organizational Psychology</i>. SAGE Publications. 11. Quinlan, C. (2011). <i>Business Research Methods</i>. Hampshire: Cengage Learning EMEA. 12. Tooding, L.-M. (2007). <i>Andmete analüüs ja tõlgendamine sotsiaalteadustes</i>. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
--	---

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
7	ETTEVALMISTUS KUTSEEKSAMIKS	6	Maili Rannas, Eveli Laurson
Eesmärk: Õpetusega taotletakse, et õpilane koostab E-portfoolio kooskõlas kutseandja poolt väljatöötatud juhendiga			

MAHT tundides kokku: 156	Auditoorseid tunde (teooria) 32	Iseseisev töö 124	Praktika
Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad			
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded
			Mooduli teemad

<p>1. Koostab ja esitab kutseksamiks vajalikud dokumendid, lähtudes kutset anda organisatsiooni kodulehel olevatest nõuetest</p> <p>2. Selgitab eneseanalüüsis faktide ja näidete alusel müügikorraldaja tase 5 kutsestandardist tulenevaid kompetentse</p> <p>3. Koostab e- portfoolio, mis sisaldab õpingute ja töökogemuse tõendusmaterjale kooskõlas kutseandja poolt väljatöötatud juhendiga</p> <p>4. Koostab e-portfoolio kasutades sobivat tarkvara</p>	<ul style="list-style-type: none"> • analüüsib kaubandussektori osa Eesti majanduses tuues välja jaekaubanduse ja teiste majandusharude vahelisi seoseid • selgitab erinevate kaupade tellimise ja käitlemise protsesse konkreetsete näidete abil • analüüsib kassatöö korraldamise ja kaubandusettevõtte töö tulemuslikkuse vahelisi seoseid praktiliste näidete alusel • analüüsib kaubandusettevõteturundu stegevuse ja tarbijate ostukäitumise vaheliste seoste mõju kliendilojaalsusele ja kliendisuhete kestvusele praktiliste näidete alusel 	<ul style="list-style-type: none"> • Loeng • Arutelu, • Iseseisev töö, • Ajurünnak, • Meeskonnatöö, Praktiline töö 	<p>□ Eneseanalüüs – eneseanalüüsi koostamine ja tõendusmaterjalide kogumine e-portfoolio tarbeks</p> <p>Praktiline töö – eportfoolio koostamine</p>	<p>1. Kutseksamiks vajalik dokumentatsioon</p> <p>1.1 Kutsestandard</p> <p>1.2 Kutseandja</p> <p>1.3 Kutseksamiks vajalik dokumentatsioon</p> <p>2. Eneseanalüüs</p> <p>2.1 Eneseanalüüsi koostamise põhimõtted</p> <p>3. Eneseanalüüsi sisu lähtuvalt kutsestandardi nõuetest 3.1</p> <p>3.1 Kaubanduse vajalikkus ja tähtsus</p> <p>3.2 Kaubanduse roll majanduses</p> <p>3.3 Kaubanduse seosed teiste majandusharudega</p> <p>3.4 Kaupade tellimise ja käitlemise alased kompetentsid</p> <p>3.5 Kassatöö korraldamine</p> <p>3.6 kaubandusettevõtte töö tulemuslikkuse vahelised seosed</p>
---	---	---	---	--

	<ul style="list-style-type: none"> • selgitab kaastöötajate juhendamist ja meeskonnatöö parendamise võimalusi kaupluses praktiliste näidete alusel • koostab e-portfolio mis sisaldab õpingute ja töökogemuse tõendusmaterjale kooskõlas kutse omistaja poolt väljatöötatud juhendiga esitleb koostatud e-portfolio sisu, põhjendades kasutatud materjalide olulisust, süsteemsust ja vormistamist 			<p>3.7 Kaubandusettevõtte turundustegevus ja juhtimine</p> <p>4. E-portfolio</p> <p>4.1 E-portfolio jaoks tarkvara valik</p> <p>4.2 E-portfolio olemus, tüübid, eesmärgid</p> <p>4.3 E-portfolio koostisosad</p> <p>4.4 E-portfolio süstematiseerimine</p> <p>4.5 E-portfolio vormistamisnõuded</p> <p>4.6 E-portfolio esitlemine</p>
<p>Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	<p>Eneseanalüüs erialaste kompetentside hindamiseks müügikorraldaja kutsestandardi alusel.</p>			
<p>Mooduli hinde kujunemine:</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Mooduli hinde saamiseks on kohustuslik läbida kõik mooduli hindamisülesanded vähemalt lävendi ulatuses.</p>			
<p>Hindekriteeriumid</p>	<p>Puuduvad</p>			
<p>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</p>	<p>Õppekirjandus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Laanpere, M., Tammets (2009). Õpetajate kogukonnad ja portfoolid. 49/75 Sissejuhatus e-portfolio teemasse. • Tammets, K. E-portfolio loomine http://lemill.net/content/webpages/e-portfolio-loomine • Weebly juhendmaterjal, http://weeblyopetus.weebly.com/ • E-portfolio professionaalse arengu toena http://beta.wikiversity.org/wiki/E-portfolio_professionaalse_arengu_toena • Kutsekoda.ee • Kutseandja kodulehekül 			

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS		Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
Valikõpingud	KÜBERTURVALISUS IGAPÄEVATÖÖS		2 EKAP	
Eesmärk: Õpetusega taotletakse, et õppija omandaks süvendatud teadmised ja oskused infoturbe ja andmekaitse valdkonnas mis on vajalikud infoühiskonnas toimetulekuks.				
MAHT tundides kokku:	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktiline töö	
26	10	6	10	
Nõuded mooduli alustamiseks: Arvutikasutamise baastase				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
1) Selgitab infovara kaitsmise olulisust	<ul style="list-style-type: none"> kirjeldab erinevaid küberohtusid nende käitumise järgi ja teab nendele vastavaid turvameetmeid 	<ul style="list-style-type: none"> Interaktiivne loeng Esitlus Analüüs Rühmaarutelu Praktiline töö 	<ul style="list-style-type: none"> MyCyberHygiene e-kursuse läbimine Kirjalik töö – Küberturvalisuse juhtumianalüüs 	<p>1 EKAP</p> <ol style="list-style-type: none"> Infovara kaitsmise olulisus E-kirjadega kaasnevad ohud ning petuskeemid Küberohud ja turvameetmed Erinevad autentimise (paroolid, ID-kaart, mobiilID, biomeetria) vahendid ja võimalused Kaheastmeline autentimine Krüptimine Paroolide loomine, haldamine ja nende nõuded Pahavara tuvastamine, ennetamine, vältimine

				8. Isikuandmete töötlemise peamised põhimõtted, andmesubjekti õigused
<p>2)Tuvastab, määratleb ja ennetab erinevaid pahavarasid</p> <p>3)Tunneb isikuandmete töötlemise peamisi põhimõtteid ning nende õiguslikke aluseid</p>	<ul style="list-style-type: none"> eristab adressaatide, sisu ja manuste järgi pahatahtlikud e-kirjad ning määratleb erinevaid petuskeeme kasutab ja tunneb erinevaid autentimise vahendeid võimaluste piires (k.a kaheastmeline autentimine) kirjeldab tugeva parooli poliitikat ning oskab seda rakendada 	<ul style="list-style-type: none"> Interaktiivne loeng Test Esitlus Analüüs Rühmaarutelu 	<ul style="list-style-type: none"> Analüüsi esitlemine - Turvaintsitud analüüs lähtudes isikuandmete töötlemise seadusest Rühmaarutelu - Pahavarade ennetamine ja tuvastamine Valikvastustega test – küberturbe põhimõtted, isikuandmete töötlemise seadus, autentimine ja paroolid 	<p>1 EKAP</p> <ol style="list-style-type: none"> E-kirjadega kaasnevad ohud ning petuskeemid Küberohud ja turvameetmed Erinevad autentimise (paroolid, ID-kaart, mobiilID, biomeetria) vahendid ja võimalused Kaheastmeline autentimine Krüptimine Paroolide loomine, haldamine ja nende nõuded Pahavara tuvastamine, ennetamine, vältimine Isikuandmete töötlemise peamised põhimõtted, andmesubjekti õigused
<p>Iseseisev töö moodulis:(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	Turvaintsitud analüüs, analüüsi esitlemine.			

<p>Mooduli hinde kujunemine: (Hindekriteeriumid)</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Kõikide hindamisülesanded ja iseseisvad tööd on sooritatud lävendi tasemel. Kasutab vajadusel ülesannete täitmisel ja vormistamisel kaasaegset infotehnoloogilist riist- ja tarkvara. Vormistamisel on lähtunud korrektsest õppekeelest ja erialasest terminoloogiast.</p> <p>1. Analüüsi esitlemine - Turvaintsidendi analüüs</p> <p>Töö on arvestatud, kui juhtumit on analüüsitud asja- ja ajakohaselt lähtudes isikuandmete töötlemise põhimõtetest ja analüüs esitletud</p> <p>2. Rühmaarutelu - Pahavarade ennetamine ja tuvastamine</p> <p>Rühmaarutelu on arvestatud kui õppiija on osalenud aktiivse meeskonnaliikmena rühmaarutelus</p> <p>3. Valikvastustega test- küberturbe põhimõtted, isikuandmete töötlemise seadus, autentimine ja paroolid</p> <p>Töö on arvestatud, kui õppiija saavutab testis vähemalt 51% maksimumpunktidest</p>
<p>Mooduli kokkuvõtva hinde kujunemine:</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Kõik hindamisülesanded ja iseseisvad tööd on sooritatud lävendi tasemel.</p>
<p>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</p>	<p>Õppekirjandus:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Küberturvalisuse seadus. https://www.riigiteataja.ee/akt/KüTS 2. Andmekaitse materjalid. https://www.rmp.ee/ettevotlus/andmekaitse 3. Küberturvalisuse õiguslik taust. https://oigus.ut.ee/et/teadus/loengusari-tehnoloogia-oigus 4. https://www.aki.ee/sites/default/files/dokumendid/isikuandmete_tootleja_uldjuhend.pdf 5. Küberturbe intsidendist teavitamise vorm. https://www.ria.ee/et/kuberturvalisus/kuberintsidendist-teavitamine.html 6. IT-vaatlik portaal. https://itvaatlik.ee/ 7. Avavõtme infrastruktuur. https://www.id.ee/public/Digiallkirja_v6imalused.pdf 8. Riigi Infosüsteemi Amet. Olukord küberruumis. http://ria.ee/et/kuberturvalisus/olukord-kuberruumis.html 9. Riigi Infosüsteemi Amet. Nõuanded internetikasutajale. http://ria.ee/et/kuberturvalisus/ennetus-ja-nouanded/nouanded.html 10. Targalt Internetis. http://targaltinternetis.ee 11. Isikuandmete kaitse üldmäärus. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679 12. Avaliku teabe seadus. https://www.riigiteataja.ee/akt/106072012001

	13. Infosüsteemide turvameetmete süsteem https://www.riigiteataja.ee/akt/13125331 14. Infoturbe juhtimise süsteem https://www.riigiteataja.ee/akt/119032012004 15. Infoühiskonna teenuse seadus https://www.riigiteataja.ee/akt/112122018039 16. Isikuandmete kaitse seadus https://www.riigiteataja.ee/akt/104012019011 17. Riigisaladuse ja salastatud välisteabe seadus https://www.riigiteataja.ee/akt/112032015046 18. Võrgu- ja infosüsteemide riskianalüüsi nõuded ning turvameetmete kirjeldus https://www.riigiteataja.ee/akt/110072018006
--	---

Moodul nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
Valikõpingud	TÄNAPÄEVASED KAUGTÖÖ VAHENDID JA PÕHIMÕTTED	1 EKAP (26 tundi)	
Eesmärk: Õpetusega taotletakse, et õpilane omandab kaugtööks sobivate digivahendite valimise põhimõtted ja kasutamise oskuse lähtuvalt tööülesandest.			
MAHT tundides kokku:		Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö
26 t		20 t	6 t
Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad			
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded
1) Valib koostööks sobivad veebi- ja pilvepõhised rakendused lähtuvalt töö iseloomust	<ul style="list-style-type: none"> sooritab praktilise kompleksülesande, mille käigus kasutab veebi- ja pilvepõhiseid rakendusi 	<ul style="list-style-type: none"> Rühmatöö Interaktiivne loeng Esitlus Diskussioon Praktiline töö 	<ul style="list-style-type: none"> Kompleksülesanne Iseseisev töö - mooduli teemade kohta praktiliste ülesannete
			1 EKAP 1. Erinevad veebi- pilvepõhised rakendused koostööks ja kaugtöö korraldamiseks tundi

<p>2) Laeb faile üles, konverteerib ja jagab neid erinevatel viisidel vastavalt vajadusele</p> <p>1) Koostab pilvepõhiste rakendustega erinevaid dokumente ja kasutab neid ühistööks</p> <p>2) Kasutab pilve- ja veebipõhiseid rakendusi koosolekute planeerimiseks ja läbiviimiseks</p>	<ul style="list-style-type: none"> • loob dokumente jagab neid ühiskasutuseks, koostab esitluse ning esitleb seda veebikoosolekul 		<p>lahendamine juhendi põhjal</p>	<p>1.1. Google teenused (Google Drive) ja OneDrive</p> <p>1.2. Veebikoosolekute planeerimine ja läbiviimine (Google Meet, Zoom, Jitsi)</p> <p>1.3. Veebipõhiste kalendrite kasutamine</p> <p>1.4. Dokumentide loomine, jagamine</p> <p>1.5. Esitluse loomine (Google, Prezi jt)</p> <p>1.6. Küsitluste (testide) loomine</p> <p>1.7. Töökultuur ja efektiivsus distantsilt töötamisel</p>
<p>Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	<p>Iseseisev töö - mooduli teemade kohta praktiliste ülesannete lahendamine juhendi põhjal</p>			
<p>Mooduli hinde kujunemine: (Hindekriteeriumid)</p>	<p>Kõik hindamisülesanded ja iseseisvad tööd on sooritatud lävendi tasemel.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompleksülesanne – õpilane on esitanud praktilise kompleksülesande, mille käigus on kasutanud veebi- ja pilvepõhiseid rakendusi, loonud dokumente ja jaganud neid ühiskasutuseks, koostanud esitluse ning esitlenud seda veebikoosolekul grupis • Iseseisvad praktilised tööd on vastavalt juhendile mooduli teemade kohta esitatud. 			
<p>Mooduli kokkuvõtva hinde kujunemine:</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt</p> <p>Kõik hindamisülesanded ja iseseisvad tööd on sooritatud lävendi tasemel.</p>			
<p>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</p>	<p>Õppekirjandus:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Õpetaja poolt jagatud digitaalsed õppematerjalid ja juhendid 			

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad	
Moodul nr	TOITUMISNÕUSTAMISE ALUSED	12 EKAP		
Eesmärk: õpilane mõistab tervisliku tasakaalustatud toitumise põhimõtteid, vajadusel pakkuma kvaliteetsset ja nõuetekohast toitumisenõustamist erinevatele kliendi gruppidele oma kompetentsi piirides.				
MAHT tundides kokku:	Auditoorseid tunde (teooria)	Iseseisev töö	Praktiline töö	
312 t	86 t	156 t	70 t	
Nõuded mooduli alustamiseks: puuduvad				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
<p>1.Kirjeldab tervisliku tasakaalustatud toitumise põhivajadusi.</p> <p>2.Kirjeldab kaalulangust soodustavat toitumisviise.</p> <p>3. Mõistab tervisliku toitumise põhimõtteid, arvestades täiskasvanu toitainete individuaalseid vajadusi.</p> <p>4. Kasutab iseseisvalt meetodeid ning vahendeid toidualase informatsiooni kogumiseks.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Koostab toitumispüramiidi, käsitledes erinevaid toiduainegruppe Analüüsib erinevaid toitumisharjumisi Annab erinevatele terviseriskide ja terviseprobleemidega klientidele tasakaalustatud 	<ul style="list-style-type: none"> Interaktiivne loeng Arutelu Analüüs Esitlus Rollimäng Test Esitlus Rühmatöö Iseseisev töö 	<p>Referaat“ Erinevad toitumisharjumused“.</p> <p>Iseseisev töö: kirjandusallika lugemine ja läbi töötamine . “Tervislik toitumine. Tasakaalustatud toitumise põhitõed + toitumiskava ja retseptid“. (T. Pitsi. K. Salupuu).</p> <p>Koostab grupikaaslase tervisliku nädalamenüü</p> <p>Esitlus- isikliku hügieeni jälgimine ja kasutamine</p>	<p>Tervisliku ja tasakaalustatud toitumise alused.</p> <p>Mikro- ja makrotoitained.</p> <p>Toitumis soovitusel.</p> <p>Liikumise soovitusel</p> <p>Seedeelundkonna anatoomia ja füsioloogia</p> <p>Toitumisharjumused ja nende kujunemine.</p> <p>Terviseriskid ja terviseprobleemid vale toitumise puhul</p> <p>Toiteväärtus, toiduenergia</p> <p>Toiduained, suhkur, sool, magusained, alkohol.</p> <p>Toidulisandid ja lisaained</p> <p>Dieet, kehakaal</p>

<p>5.Nõustab klienti toiduvaliku tegemisel, lähtudes kliendi individuaalsetest vajadusest</p> <p>6.Nimetab/selgitab erinevaid söömishäireid ja nende kujunemist.</p> <p>7.Analüüsib erinevaid tervislikke nädalamenüüd, arvestades toiduainete kalorihulka.</p> <p>8. Mõistab toiduhügieeni põhimõtteid ja järgimise tähtsust ning teab toiduohutuse tagamise protsessi toidu käitlemisel</p> <p>9. Töötab ohutult ja säästlikult järgides isiklikku ja üldisi hügieeninõudeid</p>	<p>toitumisalast nõu oma kompetentsi piirides.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Annab kliendile tervisliku toitumisalast nõu, oma kompetentsi piirides • Valib toitumisalaseid arvutusmeetodeid toitumisülesande lahendamiseks • Kirjeldab erinevaid söömishäireid. • Kirjeldab kehakaalu mõjutavaid tegureid. • Koostab ja analüüsib grupikaaslase tervisliku nädalamenüü, arvestades tervislikkuse aspekte ja kalor 		<p>Test: Söömishäired, seedimine, seedeelundi teekond, toitained</p> <p>Praktiline töö: Toiduainete(päevamenüü) kalorihulga arvutamine</p> <p>Kirjalik töö: Toiduhügieeni mõisted</p> <p>Test: Toiduhügieeni teemat läbiv kokkuvõttev test</p>	<p>Liikumine ja kehakaal Söömishäired Erinevate kliendirühmade toitumisalane nõustamine (eakad, rasedad, imetavad emad, lapsed, allergikud). Toiduallergia, toidutalumatus Toidupüramiid Toitumise kvaliteedi hindamine Tasakaalustatud menüü Tervislikud toiduvalmistamise viisid Toiduohutus Toitumisenõustaja kutseetika. Toitu käsitlevad õigusaktid Toiduhügieeni põhimõtted Mikroorganismid ning nende kasvu ja paljundamist mõjutavad tegurid Toidu füüsikaline, keemiline ja bioloogiline saastumine Toidu kaudu levivad haigused, toidumürgitused ja –infektsioonid ning nende vältimine Toidu säilitamise viisid ja tingimused ning</p>
--	--	--	--	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Loetleb toidu saastumise põhjusi ning selgitab abinõusid haiguste vältimiseks. • Kirjeldab isikliku ja toidukäitlemise hügieeni reegleid lähtuvalt ettevõtte spetsiifikast. 			<p>temperatuuri kontroll käitlemisel</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Enesekontrollisüsteem toidukäitlemisettevõttes 2. Isiklik hügieen 3. Puhastus ja desinfitseerimine 4. Kahjuritõrje
<p>Iseseisev töö moodulis: (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</p>	<p>Kirjandusallika lugemine ja läbi töötamine . “Tervislik toitumine. Tasakaalustatud toitumise põhitõed + toitumiskava ja retseptid“. (T. Pitsi. K. Salupuu). Referaat“ Erinevad toitumisharjumused“. Koostab grupikaaslase tervisliku nädalamenüü.</p>			
<p>Mooduli hinde kujunemine:</p>	<p>Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Mooduli hinde saamiseks on kohustuslik läbida kõik mooduli hindamisülesanded vähemalt lävendi ulatuses</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Esitlus- isikliku hügieeni jälgimine ja kasutamine Töö on arvestatud kui esitlus on koostatud ja esitletud 2. Kirjalik töö: Toiduhügieeni mõisted Töö on arvestatud kui etteantud toiduhügieeni mõisted on kirjeldatud 3. Test – teemat läbiv kokkuvõttev test Positiivseks soorituseks on vaja vähemalt 75% õigeid vastuseid 			

Hindekriteeriumid	
Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal	<ul style="list-style-type: none">• https://intra.tai.ee/images/prints/documents/149019033869_eesti%20toitumis-%20ja%20liikumissoovitused.pdf• https://toitumine.ee/• https://tap.nutridata.ee/et/avaleht• https://www.tai.ee/et/tervis-ja-heaolu/toitumine