

Õppeasutus: JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS

TÄISKASVANUTE ESF VAHENDITEST RAHASTATAVA TÖÖALASE KOOLITUSE ÕPPEKAVA LÜHIANDMED

Õppekava nimetus: **Kaubasortimendi juhtimine**

Õppekava kinnitamise kuupäev ja käskkirja nr: 27.aprill 2009 nr 125-tk

Õppekavarühm: Juhtimine ja haldus

Õppekeel: eesti keel

Koolituse kogu maht ak. tundides (45 min.):	80 tundi
s.h. - auditoorse töö (õpe loengu, seminari, õppetunni või koolis määratud muus vormis) maht tundides	40 tundi
- praktilise töö (õpitud teadmiste ja oskuste rakendamine õppekeskkonnas) maht tundides	40 tundi
- iseseisva töö maht tundides	
Õppekava koostamise alus Kutsestandard Müügiassistent III Järvamaa Kutsehariduskeskuse Müügikorralduse õppekava, kinnitatud 15. mail 2009. a. ja käskkirja nr. 40 - ü Eesti säästva arengu riiklik strateegia – Säästev Eesti 21	
Kursuse läbiviimiseks vajalike sertifikaatide/litsentside olemasolu:	
Eesmärk Omandada kaubandusettevõtte kategooriapõhine kontseptsioon ja kaubaportfelli kujundamise printsiibid. Rajada ettevõtte kaubasortimendi ja kaubaportfelli moodustamise tehnoloogiline süsteem lähtuvalt kaasaegsetest kriteeriumitest.	
Sihtrühm ja selle kirjeldus Grupi kokku panekul arvestame kaubanduslikku kogemust ja kaubandusettevõtte vajadust. Koolitus on mõeldud spetsialistidele, kes korrastavad kaubasortimenti süsteemselt ja püüavad rahuldada klientide vajadusi kokkuhoidlikult ja efektiivselt, 15 inimest.	
Nõuded õpingute alustamiseks Kaubanduslik kutsekeskharidus või kaubanduslik kogemus või kaubandusettevõtte suunamine.	
Õppekava struktuur 1. auditoorse töö teemad 1. Sortimendistrateegia: turu konjunktuur, segmendid, kaubanduspotentsiaal, SWOT, konkurents, arenguhorison – 5h 2. Müügikoha formaat: põhikriteeriumid, formaattüüp, faktorid, kategooriad – 5h 3. Kaupade klassifikaator: kaupade klassifikatsioon, kaubaklass, alamklass, kaubagrupp, kaubaliik, sortimendi struktuur – 5h 4. Kaubasortimendi andmebaas: tarbimiskarakteristikud, andmebaasi nõuded, kauba spetsifikatsioon, kaubakaart – 5h 5. Kaubaportfell: printsiibid, hinnasegmenid, valiku kriteeriumid – 5h 6. Konkreetse kauba valik: uus positsioon, konkursi reeglid, tarnijate pakkumised, müügikanali kategooria, tellimuse liik – 5h 7. Kaubanduslogistika: tellimus, kaubandusprotsessid – 5h 8. Kaubavarud: kauba säilitamine, normid, optimeerimine – 5h 2. praktilise töö lühikirjeldus 1. Sortimendistrateegia: turu analüüs, segmentide valik, kaubanduspotentsiaali hindamine, SWOT – analüüs, strateegia valik, sortimendi kujundamine – 5h 2. Müügikoha formaat: formaadi valik, kategooriatesse liigitamine – 5h 3. Kaupade klassifikaator: klassifikaatorite eristamine ja detailiseerimine – 5h 4. Kaubasortimendi andmebaas: kaubateatmiku koostamine, kauba spetsifikatsiooni ja kaarti koostamine – 5h 5. Kaubaportfell: hinna- ja kaubamaatriksi koostamine – 5h 6. Konkreetse kauba valik: tarnijate pakkumiste analüüs, tarnija valik, sortimendi uuendamine, segmentis artiklite fikseerimine – 5h 7. Kaubanduslogistika: kaubandus-protsesside ühitamine, ABC –XYZ - analüüs – 5h 8. Kaubavarud: kaubavarude analüüs, kaubavarude optimeerimine, sortimendi rotatsiooni hindamine, sortimendi tasakaalustamine, kaubaportfelli analüüs – 5h	
Nõuded õpingute lõpetamiseks Kaubandusettevõtte osakonna või hinnasegmentide kaubaportfelli koostamine	