

Õppeasutus: JÄRVAMAA KUTSEHARIDUSKESKUS

## TÄISKASVANUTE ESF VAHENDITEST RAHASTATAVA TÖÖALASE KOOLITUSE ÕPPEKAVA LÜHIANDMED

Õppekava nimetus: Müügiprognoos ja müügiplaani koostamine

Õppekava kinnitamise kuupäev ja käskkirja nr: 27.aprill 2009 nr 128-tk

Õppekavarühm: Hulgi – ja jaekaubandus

Õppekeel: eesti keel

<b>Koolituse kogu maht ak. tundides</b> (45 min.):	80 tundi
<b>s.h.</b> - <b>auditoorse töö</b> (õpe loengu, seminari, õppetunni või koolis määratud muus vormis) <b>maht tundides</b>	25 tundi
- <b>praktilise töö</b> (õpitud teadmiste ja oskuste rakendamine õppekeskkonnas) <b>maht tundides</b>	55 tundi
- <b>iseseisva töö maht tundides</b>	
<b>Õppekava koostamise alus</b> Kutsestandard Müügiassistent III Järvamaa Kutsehariduskeskuse Müügikorralduse õppekava. Eesti säästva arengu riiklik strateegia – Säästev Eesti 21	
<b>Kursuse läbiviimiseks vajalike sertifikaatide/litsentside olemasolu:</b>	
<b>Eesmärk</b> Teada ja tunda müügi juhtimise tähtsamaid protseduure, müügiprognoosi tehnoloogiat ja müügiplaani koostamise meetodikat. Omandatakse müügi analüüsi võtted, Exceli müügi-alase erikasutuse praktika. Õpitulemuseks on turu prognoosimise isikliku mudeli arendus ja ettevõtte müügiplaani koostamise distsipliin.	
<b>Sihtrühm ja selle kirjeldus</b> Grupi kokku panemise aluseks on keerulised majanduslikud tingimused ja erioskuste puudumine ettevõtte müügiplaani koostamisel. Koolitus on mõeldud neile, kes tegelevad ettevõtetes müügi planeerimisega. Grupi optimaalne suurus on 15 inimest.	
<b>Nõuded õpingute alustamiseks</b> Keskkharidus või kutsekeskharidus või müügi-alane töökogemus. Arvutiprogrammi Excel algtasemel tundmine.	
<b>Õppekava struktuur</b> 1. <u>auditoorse töö teemad</u> 1. <b>Müügiprognoosi täpsus:</b> turuinfo, näitajad, tüüp, periood, koefitsiendid, tehnikad – 5h 2. <b>Põhiküsimused:</b> müügistrateegia – 5h 3. <b>Turumahu prognoos:</b> meetodika, tehnikad, instrumendid, parameetrid, piirangud – 5h 4. <b>Müügiprognoos Excelis:</b> ülesanded, terminid, andmed, trendid, seosed – 2h 5. <b>Andmete organiseerimine:</b> baasnäitajad, periood, andmeloend – 2h 6. <b>Baasprognoos</b> – liigendtabel, graafiline baasprognoos, rakendusmeetodid – 2h 7. <b>Lainedatud prognoos</b> - Exceli valemid, funktsioonid, libiseva keskmise meetod, regressioon – 2h 8. <b>Müügiplaani</b> – koostamise meetodika – 2h 2. <u>praktilise töö lühikirjeldus</u> 1. <b>Müügiprognoosi täpsus:</b> müügiplaani sammud, ajahorisondi määramine, uurida ebatäpsuse allikaid, infoallikaid, paranduskoefitsientide rakendamine, prognoositehnikate kasutamine – 5h 2. <b>Põhiküsimused:</b> ettevõtte müük, varud – 5h 3. <b>Turumahu prognoos:</b> teostusviisi üldskeemi koostamine, müügistatistika analüüs, tarbimise suuruse määramine, ostukäitumise hindamine, näitajate arvestamine, stsenaariumite koostamine – 5h 4. <b>Müügiprognoos Excelis:</b> õige andmete organiseerimine, prognoosimeetodite valik, andmed graafikusse, õiged küsimused, trendi testimine – 8h 5. <b>Andmete organiseerimine:</b> ajaperioodi valik, andmeloendi struktureerimine, diagrammide kasutus, andmete analüüsi paketi rakendus – 8h 6. <b>Baasprognoos</b> – andmete grupeerimine, andmete graafilised tendentsid, muutujate hindamine – 8h 7. <b>Lainedatud prognoos</b> - trendi juhtimine, sesoonsuse arvestamine – 8h 8. <b>Müügiplaani</b> – protseduur, tehnikate ja instrumentide kasutamine, parameetrite ja piirangu arvestamine – 8h	
<b>Nõuded õpingute lõpetamiseks</b> Ettevõttele eksperimentaalse müügiprognoosi ja müügiplaani koostamine	