

Õppekava nimetus: Ettevõtluskoolitus äriplaani koostamisega (kombineeritud õpe)

Õppekavarühm: Juhtimine ja haldus

Õppevaldkond/Õppekavarühm ISCED klassifikaator: 0413 Juhtimine ja haldus. Õppekava koostamise alus: kutsestandard – väikeettevõtja, tase 5. Kompetentsid:

B.2.1 Äritegevuse kavandamine

B.2.2 Äritegevuse käivitamine

B.2.6 Finantsjuhtimine ja majandusarvestus

Sihtrühm: Alustavad ja juba tegutsevad ettevõtjad, ettevõtlushuvilised, tegusad inimesed ja kõik, kellel on huvi ettevõtlusega alustamise vastu ning kõik, kes soovivad õppida äriplaani koostamist.

Eesmärk: Anda ettevõtlusest huvitatutele ja ettevõtlusega alustajatele ülevaade ettevõtlusest, selle võimalustest ja riskidest. Samuti toetada õppijaid äriidee vormistamisel äriplaaniks.

Tulemus: Koolituse läbinutel on võimalik alustada ettevõtlusega kas iseseisvalt või taotledes rahalist toetust ettevõtte käivitamiseks ja edasiarendamiseks.

Koolituse õpiväljundid:

- Omandab teadmised ettevõtluse olemusest ja ettevõtlusvormidest;
- Analüüsib äriideed ja kirjeldab ettevõtluse riske;
- Eristab toote ja teenuse olemust ning määratleb sihtturu;
- Tunneb turunduse aluseid ja valib sobivad turunduskanalid;
- Teab raamatupidamise korraldamise ja maksunduse nõudeid väikeettevõtluses;
- Eristab töötegemist tõendavaid lepinguid ning määratleb töötervishoiu ja tööohutuse valdkonna nõuded;
- Planeerib ettevõtte tulusid ja kulusid ning oskab koostada ettevõtte finantsproгноosi;
- Koostab alustava ettevõtte äriplaani.

..... **ÕPPEKAVA**

Kontaktõpe koolitajaga nr 1, klassis või reaalajas veebis (4 ak).

Moodul 1: Sissejuhatus ettevõtlusesse. Äriidee analüüs. (6,9 ak)

- Sissejuhatus ettevõtlusesse ja ettevõtjale vajalikud pädevused.
- Äriühingud Eestis. Ettevõtlusvormid.
- Ettevõtluskeskkond, äriidee ja ärimudel. Äriidee leidmine, äriidee elujõulisus. Äriidee testimine. Ettevõtlusega alustamine, miinused ja plussid.
- Õiguslikud ja regulatiivsed aspektid. Seadusest tulenevad nõuded äriidee teostamiseks. Äriseadustiku nõuded, EMTAK, tegevusluba ja teatis, MTR, nimi.

Moodul 2: Toetused ja tugistruktuurid. Klient, sihtrühmad. Toode, teenus ja tootmisprotsessid. (7 ak)

- Eesti Töötukassa ettevõtluse alustamise toetus (EVAT).
- Ettevõtjale olulised infokanalid, tugistruktuurid, kust saada abi. Toetuse taotlemise võimalused (Töötukassa, RTK, Leader, PRIA, EAS).
- Klient ja sihtrühmad. Klientide segmenteerimine. Kliendi profiili loomine. Sihtturud ja sihtrühmad. Tarbijate ostukäitumine.
- Toode/teenus. Toote kirjeldamine. Tootmine/teenindamine. Tootlikkus. Juhtimise kvaliteet. ISO ja kvaliteedi juhtimine. Tootmise/teenindamise etapid. Tootmisprotsess ja teenindamise protsess. Klienditeekond.

Kontaktõpe koolitajaga nr 2, klassis või reaalajas veebis (3 ak).

Moodul 3: Turuanalüüs ja konkurents. Turunduse alused 1. (6,4 ak)

- Turg, turuanalüüs, turumaht. Tegevusvaldkonna iseärasused, trendid tegevusvaldkonnas. Tegevusvaldkonna analüüs. Edutegurid turul. Statistiliste materjalide tööriistad.
- Konkurentsi olemus. Konkurentsipositsioon. Otsesed ja kaudsed konkurendid. Konkureerivad tooted, asendustooted. Konkurentide analüüs ja metoodika. Konkurentide tugevused ja nõrkused.
- Turunduse alused 1. Turunduse olemus. Vundament: konkurentseelis ja väärtuspakkumine. Ratsionaalsed ja emotsionaalsed konkurentseelised. Konkurentseelise leidmine, eristumise võimalused. Väärtuspakkumine. Väärtuspakkumine ja kliendiprofiil. Millest kliendid hoolivad.

Kontaktõpe koolitajaga nr 3, klassis või reaalajas veebis (3 ak).

Moodul 4: Turunduse alused 2. Turundusuuringud. Turunduskanalite valikuvõimalused. (7,6 ak)

- Turunduse alused 2. Reklaam. Efektivne turundus ja turunduse uskumused. Turunduse eesmärgid.
- Turunduse uuringud. Rahvusvaheline digiuuring (We Are Social ja Hootsuite). Eestimaalaste interneti ja sotsiaalmeedia kasutus. Eesti ettevõtete sotsiaalmeedia kasutus. Interneti kasutamise põhjused (vajadus)
- Turunduse tööriistad. Koduleht, domeen. SEO mõiste, SEO optimeerimine, Google Ads. Logo ja visuaalne identiteet. Sotsiaalmeedia, E-post. Ajalehed, ajakirjad. Reklaam (tekstiloomed, fotograafia põhitõed, plakatid jt) Müük ja selle korraldamine. Suhtekorraldus, Reklaamtoodete roll turunduses. Kriisikommunikatsioon.

Kontaktõpe koolitajaga nr 4, klassis või reaalajas veebis (3 ak).

Moodul 5: Äriühing. Meeskond ja ettevõtte juhtimine. Äriühingu asutamine ja toimimine. (7,4 ak)

- Rollid ettevõttes. Meeskond. Omanikud, kohustused ja õigused. Personal ja juhtimine. Tööjõuvajadus. Tööjõu värbamine.
- Tööõigus (erinevad lepingute tüübid, nende sõlmimine, poolte õigused ja kohustused). Lepingute vormid. Tööleping, töövõtuleping, käsundusleping. Juhatuse liikme leping. Teenusleping.
- Tegevuskava. Tegevuskoht. Teatamiskohustus ja tegevusluba. Töötervishoiu ja tööohutuse alane korraldus ettevõttes. Töökeskkonna riskianalüüs.

Kontaktõpe koolitajaga nr 5, klassis või reaalajas veebis (3 ak).

Moodul 6: Omahind ja müügihind. Raamatupidamine. Plaan B (7,6 ak)

- Omahind ja müügihind. Tasuvuspunkt. Omahinna arvutamine. Püsikulud ja muutuvkulud. Hinnakujundus.
- Raamatupidamine. Raamatupidamise alused, raamatupidamise kohustus. Finantsarvestus, juhtimisarvestus ja maksuarvestus. Kassapõhine ja tekkepõhine raamatupidamisarvestus. Majandustehingute registreerimine, algdokument. Kontod, kontoklassid, raamatupidamiskanded. Bilanss ja kasumiaruanne. Aruanded ja deklaratsioonid
- Plaan B, riskianalüüs. SWOT.

Kontaktõpe koolitajaga nr 6, klassis või reaalajas veebis (3 ak).

Moodul 7: Finantsjuhtimine ja planeerimine. (7,2 ak)

- Maksunduse alused, maksustamine. Maksud ja maksumäärad. Maksudeklaratsioonid. Tulumaks, käibemaks, tööjõumaksud, erisoodustus jt. Maksuvaba tulu. Dividendid. Sõidukiga seotud kulud. Kodukontor.
- Maksuvabad kulud. Maksukäitumise hinnangud.
- Finantsplaneerimine. Finantsproгноoside koostamine. Müügiprognoos. Kassavood. Rahandussuhtarvud.

Kontaktõpe koolitajaga nr 7, klassis või reaalajas veebis (3 ak).

Moodul 8: Ettevõtluskoolituse kordamine (6,4 ak)

- EVAT toetuse statistika. Enamlevinud vead äriplaanides.
- Kokkuvõttev loeng koolitusest. Tagasiside.

Kontaktõpe koolitajaga nr 8, klassis või reaalajas veebis (4 ak).

Äriplaanide kaitsmine.

.....

Hindamine ja õppe lõpetamise tingimused:

Koolituse lõpetamise eelduseks on 80% testide läbimine, samuti osalemine 80% reaalajas toimuvatel tundidel. Hindamine on mitteeristav („arvestatud“ või „mittearvestatud“).

Koolituse kestus:

Koolituse maht on 82 akadeemilist tundi, mis hõlmab videoid, tekste, teste ja reaalajas tunde õpetajaga.

Väljastatavad dokumendid:

TUNNISTUS, kui õpingute lõpetamise nõuded on täidetud.

TÕEND, kui õpitulemusi ei saavutatud.

Tõend väljastatakse vastavalt läbitud testide ja osaletud õppetundide arvule.

Koolitaja:

Emeri Saluveer on Kokkuhoid MTÜ juhatuse liige, tegevjuht ja konsultant, kes on omandanud bakalaureuse kraadi, mis on võrdsustatud magistrikraadiga avaliku halduse erialal Tartu Ülikooli sotsiaalteaduskonnas. Täiendanud end, õppides Eesti Ettevõtluskõrgkoolis Mainor majandusarvestust ja finantsjuhtimist.

Varasemalt on ta töötanud peaspetsialistina majandusarengu osakonnas Võru Maavalitsuses, arendusprojektide konsultandina Tallinna Ülikoolis ja Keskkonnaministeeriumis ning pearevidendina Maksu- ja Tolliametis.

Ettevõtja alates 2012 aastast. Tegeleb igapäevaselt erinevate valdkondade äriplaanide, toetusprojektide ja nende aruannete koostamisega enamjaolt ettevõtetele aga ka teistele organisatsioonidele. Kogemust äriplaanide ja toetusprojektidega kokku üle 20 aasta. Koolitajana aktiivselt tegutsenud aastast 2018.

Kontaktisik:

Emeri Saluveer

Kokkuhoid MTÜ juhatuse liige

Telefon: 5852 0011

e-post: emeri@koolikell.ee