

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad	
1.	ÕPITEE JA TÖÖ MUUTUVAS KESKKONNAS	5 EKAP		
<b>Eesmärk:</b> õpetusega taotletakse, et õpilane juhib oma tööalast karjääri tänapäevases muutuv keskkonnas, lähtudes elukestva õppe põhimõtetest.				
<b>MAHT tundides kokku:</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria)</b>	<b>Iseseisev töö</b>	<b>Praktika</b>	
130	32	98		
<b>Nõuded mooduli alustamiseks:</b> puuduvad				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
1.Kavandab oma õpitee, arvestades isiklikke, sotsiaalseid ja tööalaseid võimalusi ning piiranguid	<ul style="list-style-type: none"> <li>analüüsib oma huvisid, väärtusi, oskusi, teadmisi, kogemusi ja isikuomadusi, sh õpi-, suhtlemis- ja koostööoskusi</li> <li>analüüsib ennast ja oma õpiteed ning sõnastab oma õpieesmärgid</li> <li>koostab eesmärgipärase isiklike õpitegevuste plaani, arvestades oma ressursside ja erinevate keskkonnateguritega</li> </ul>	Interaktiivne loeng, arutelu, rühmatööd, iseseisev töö Swot analüüs	<p>Õppija isikliku õpiplaani koostamine: selge, organiseeritud ajakava, mille õppija planeerib arvestades õppeaine kontakttunde, iseseisva töö mahtu, isiklikke ning õppekavast tulenevaid õpieesmärgid.</p> <p>Kirjalik analüüs „Tulevikuvaade müügikorraldaja erialale“.</p>	<p><b>ÕPITEE 1 EKAP 4 tundi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Õppija enesejuhtimine</li> <li>Õppija huvid, väärtused ja hinnangud.</li> <li>Õppetöö planeerimine ja eesmärkide seadmine</li> <li>Õppestrateegiatega ja tegevuse valik.</li> </ul> <p><b>ÕPITAV ERIALA</b></p> <p><b>õp. M. Rannas 2 tundi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Õpitava eriala lühitutvustus</li> </ul> <p><b>2.MAJANDUS, SELLE OLEMUS JA TOIMIMISE MEHHAANISMID 1 EKAP</b></p> <p><b>õp. E. Kadastik 6 t</b></p>
2. Analüüsib ühiskonna toimimist, tööandja ja organisatsiooni	<ul style="list-style-type: none"> <li>analüüsib meeskonnatööna</li> </ul>			

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

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

	<p>sobivaima lahenduse probleemile</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• koostab meeskonnatööna tegevuskava ja eelarve valitud lahenduse elluviimiseks</li> <li>• hindab enda kui meeskonnaliikme panust väärtusloomes.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vastutustundliku ettevõtluse uurimine 3-5 ettevõtte kohta, meeskonnatööna analüüsi tegemine,</li> <li>• Sotsiaalse ettevõtte olemuse selgitamine ja näited 5 sotsiaalse ettevõtte kohta</li> <li>• Mini turundusplaani koostamine loovalt ja mänguliselt</li> <li>• Lihtsustatud finantsprognoside koostamine äriidee kohta</li> <li>• Ärimudeli kavandi loomine meeskonnatööna</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Turg ja turundus</li> <li>• Finantsid ettevõttes</li> <li>• Ettevõtluse algus, areng ja ka lõpetamise võimalused</li> <li>• Rahvusvaheline majandus ja majandus muutuv maailmas, muutused/arengud ettevõtluses</li> </ul>
<p>4. Koostab ennastjuhtiva õppijana isikliku lühi- ja pikaajalise karjääriplaani</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• analüüsib oma kutsealast arengut, seostades seda lähemate ja kaugemate eesmärkidega ning tehes vajadusel muudatusi eesmärkides ja/või tegevustes</li> </ul>	<p>Miniloeng, ajurünnak vestlus reflekteerimine esitlus video vaatamine Swot analüüs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SWOT analüüs (mõistab hariduse ja tööturu vahelisi seoseid ning leiab, analüüsib ja oskab sihipäraselt kasutada haridustee ning töö- ja</li> </ul>	<p><b>4. ÕPPIJA ENESEREGULATSIOON</b>  <b>1 EKAP 4t</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ülevaade kutsesüsteemist</li> <li>• Kutsestandard</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• valib ja kasutab asjakohaseid infoallikaid koolitus-, praktika- või töökoha leidmisel ning koostab kandideerimiseks vajalikud materjalid</li> <li>• analüüsib tegureid, mis mõjutavad karjäärivalikuid ja millega on vaja arvestada otsuste langetamisel. Lähtub analüüsil oma eesmärkidest ning lühi- ja pikaajalisest karjääriplaanist</li> <li>• analüüsib oma oskuste arendamise ja rakendamise võimalusi muutuv keskkonnas.</li> </ul>		<p>eraeluliste valikutega seotud asjakohast informatsiooni).</p> <p>Monitoorib õpi-, töö- ja karjääriinfot: koostab monitooringu õpitavast erialast, praktikast arvestades õpi- ja karjäärivõimalusi ning lühi- ja pikaajalisi eesmärke.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IT- kompetentsid ja oskused (võtmepädevused)</li> <li>• Tulevikuoskused</li> <li>• Tööturu tundmine</li> </ul> <p><b>ENESETUNDMINE JA ANALÜÜS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Õpiteekonna monitoorimine</li> <li>• Õpitavate oskuste arendamise ja rakendamise võimalused muutuv keskkonnas.</li> </ul>
<p><b>Iseseisev töö moodulis:</b>  <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Õppija isikliku õpiplaani koostamine</li> <li>2. PEST või PESTLE analüüs meeskonnatööna ühe vaadeldava ettevõtte kohta</li> <li>3. Meeskonnatööna ärimudeli koostamine ja esitlus oma valdkonnas</li> <li>4. Näidistöolepingu koostamine</li> <li>5. Töötasu arvestamine</li> <li>6. Koostab monitooringu õpitavast erialast, praktikast arvestades õpi- ja karjäärivõimalusi ning lühi- ja pikaajalisi eesmärke.</li> </ol>			

<b>Mooduli hinde kujunemine:</b>	Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamine lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.
<b>Hindekriteeriumid</b>	Puuduvad
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Haritus ja professionaalsus <a href="https://arvamus.postimees.ee/1992139/hari-tus-ja-professionaalsus">https://arvamus.postimees.ee/1992139/hari-tus-ja-professionaalsus</a> (12.01. 2003)</li> <li>2.SA Kutsekoda kodulehel <a href="https://oska.kutsekoda.ee/wp-content/uploads/2016/04/Tulevikutrendid-1.pdf">https://oska.kutsekoda.ee/wp-content/uploads/2016/04/Tulevikutrendid-1.pdf</a></li> <li>3.OSKA raport “Töö ja oskused 2025” <a href="https://epale.ec.europa.eu/et/resource-centre/content/too-ja-oskused-2025-0">https://epale.ec.europa.eu/et/resource-centre/content/too-ja-oskused-2025-0</a></li> <li>4.SA Kutsekoda video “Tulevikuoskused”: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=XLTIes-WrvU&amp;t=148s">https://www.youtube.com/watch?v=XLTIes-WrvU&amp;t=148s</a> ja <a href="https://www.youtube.com/watch?v=zEyFW6k8WsI">https://www.youtube.com/watch?v=zEyFW6k8WsI</a></li> <li>5.Video „Õppimise kolm vaala“ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=k5O_plgF3kE">https://www.youtube.com/watch?v=k5O_plgF3kE</a></li> <li>6.Archimedes kodulehega tutvumine. <a href="http://archimedes.ee/">http://archimedes.ee/</a></li> <li>7.Õpiränne Taanis <a href="https://www.youtube.com/watch?v=L3vcCaKaZcs">https://www.youtube.com/watch?v=L3vcCaKaZcs</a></li> <li>8.Kvalifikatsiooniraamistik <a href="https://www.kutsekoda.ee/kvalifikatsiooniraamistik/">https://www.kutsekoda.ee/kvalifikatsiooniraamistik/</a></li> <li>9.Eesti kvalifikatsiooniraamistikku tutvustav videoklipp SA Kutsekoja kodulehel <a href="https://www.kutsekoda.ee/eesti-kvalifikatsiooniraamistik-ekr-alam/">https://www.kutsekoda.ee/eesti-kvalifikatsiooniraamistik-ekr-alam/</a></li> <li>10.Üldised kompetentsid ja kvalifikatsiooniga seonduvad terminid <a href="https://www.tootukassa.ee/sites/tootukassa.ee/files/Uldised%20kompetentsid.pdf">https://www.tootukassa.ee/sites/tootukassa.ee/files/Uldised%20kompetentsid.pdf</a></li> <li>11.Kutsestandardid: <a href="https://www.kutseregister.ee/standardid/standardid_top2/?">https://www.kutseregister.ee/standardid/standardid_top2/?</a></li> <li>12.Euroopa keelemapp <a href="https://europass.ee/keelepass">https://europass.ee/keelepass</a></li> <li>13.Ettevõtlus. 4. taseme kutseõpe <a href="https://www.opiq.ee/Kit/Details/223">https://www.opiq.ee/Kit/Details/223</a></li> <li>14.Ettevõtlusõppe programm Edu&amp;Tegu <a href="https://ettevotlusope.edu.ee/">https://ettevotlusope.edu.ee/</a></li> <li>15.EAS koduleht <a href="https://www.eas.ee/">https://www.eas.ee/</a></li> <li>16.Töötukassa koduleht <a href="https://www.tootukassa.ee/content/teenused/evat-taotlemine-ja-kasutamine">https://www.tootukassa.ee/content/teenused/evat-taotlemine-ja-kasutamine</a></li> <li>17.Opiq keskkond: <a href="https://www.opiq.ee/Packages/Details?packageKey=TeacherHighSchoolPackage">https://www.opiq.ee/Packages/Details?packageKey=TeacherHighSchoolPackage</a></li> <li>18.Innove SA Ettevõtlus 4.tase kutseõppes: <a href="https://www.opiq.ee/Kit/Details/223?fbclid=IwAR2ErepyhsQ_8oTweU84qv4ygaahLLOth4RvjUnPmc-2uIa3OdcqVStAUM">https://www.opiq.ee/Kit/Details/223?fbclid=IwAR2ErepyhsQ_8oTweU84qv4ygaahLLOth4RvjUnPmc-2uIa3OdcqVStAUM</a></li> <li>19.Rahajutud: <a href="https://www.opiq.ee/Kit/Details/223?fbclid=IwAR2ErepyhsQ_8oTweU84qv4ygaahLLOth4RvjUnPmc-2uIa3OdcqVStAUM">https://www.opiq.ee/Kit/Details/223?fbclid=IwAR2ErepyhsQ_8oTweU84qv4ygaahLLOth4RvjUnPmc-2uIa3OdcqVStAUM</a></li> </ol>

	20.Rikkaks saamise õpiku autori koduleht: <a href="https://roosaare.com/">https://roosaare.com/</a> 21.Üks hea ja ajas vastu pidanud väärtushinnangute artikkel Peep Laja poolt: <a href="https://peeplaja.blogspot.com/2005/11/this-i-believe.html">https://peeplaja.blogspot.com/2005/11/this-i-believe.html</a>
--	--

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
2	KLIENDITEENINDUSE KORRALDAMINE	18 EKAP	
<b>Eesmärk:</b> õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime teenindamise sh, müügijärgse teenindusega, kaupade tutvustamisega, ning kliendikeskse teeninduse korraldamisega kaubandusettevõttes.			
<b>MAHT tundides kokku: 468</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria) 208</b>	<b>Iseseisev töö 260</b>	<b>Praktika</b>

<b>Nõuded mooduli alustamiseks:</b> puuduvad				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
1.Teenindab kliente luues kliendisõbraliku ostukeskkonna	<ul style="list-style-type: none"> <li>teenindab kliente s.h võõrkeeles ning tagab kliendisõbraliku ostukeskkonna erinevates tööloikudes, järgides ettevõttes kehtestatud töökorraldust,</li> </ul>	Rühmatöö iseseisev töö, arutelu enesehindamine, ülesanne/harjutus, probleemsituatsiooni lahendamine	<ul style="list-style-type: none"> <li>Praktilised harjutused s.h võõrkeeles(rollimängud) kliendi kuulamise ja küsitlemise ning suhtlemisvahendite</li> </ul>	<b>1,Teeninduspsühholoogia alused 6 EKAP</b> Teenindusühiskond, teenindusfilosoofia ja mõttelaad, teeninduskultuur, teenindaja rollid ja vastutus, teenindaja hoiakud, isikuomadused ja tulevikupädevused.





<p>kaubandusallas test õigusaktidest</p> <p>4.Korraldab kliendikeskse teeninduse lähtudes ettevõttes kehtestatud nõuetest</p>	<p>kehtestatud kaubanduslaseid õigusakte.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• käsitleb klientide tagasisidet, päringuid ja pretensioone vastavalt ettevõtte sisekorra eeskirjadele ja õigusaktidele ja oma vastutusala piires.</li> <li>• selgitab kliendisuhete hoidmise ja tagasiside vahelisi seoseid.</li> <li>• planeerib teenindusprotsessi häireteta toimimise erinevates tööloikudes, koostab tööjaotuse</li> <li>• lahendab tehniliste vahendite korrasolekuga seotud probleeme vastavalt ettevõttes kehtestatud nõuetele.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analüüsib meeskonnatööna-kliendisuhete hoidmise ja tagasiside vahelisi seoseid</li> <li>• Test jaekaubandust reguleerivate õigusaktide kohta.</li> <li>• Meeskonnatöö; Müügikorraldaja teenindusstandardi koostamine.</li> <li>• Referaat – Eduka kliendisuhete loomine, hoidmine ja arendamine</li> <li>• Analüüs; Minu toimetulek keerulistes situatsioonides.</li> <li>• E-portfoolio koostamine</li> </ul>	<p>Edukas teenindusmeeskond</p> <p><b>Teenindus- ja müügiprotsess 2 EKAP</b>                  Teenindus- ja müügiprotsessi etapid, Kliendi nõustamine ja vajaduste kaardistamine. Iseteenindussüsteemid ettevõttes Hüve ja kasu selgitamine Kliendi vastuväidete käsitlemine Lisamüük Müümise olemus ja müügitöö liigitamine Nõustav müügivestlus</p> <p><b>Müük ja müügiprotsessid 2EKAP</b>                  Esitlusmeetodid, kaupade esitlemine. Closing. Müügitehnikad Erinevad müügikanalid Müügitöö tüüpevad Müügi lõpetamine ja müügijärgne teenindus</p> <p><b>Kliendi tagasiside kogumine, analüüsimine ja probleemide lahendamine 2 EKAP</b>                  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><b>Kaubandusala õigusaktid</b>  <b>IEKAP</b>  Võlaõiguseadus  Tarbijakaitseseadus  Toiduseadus  Alkoholiseadus  Tubakaseadus  Reklaamiseadus  Pakendiseadus Jäätmeseadus  Konkurentsiseadus jt. seadused</p> <p><b>Arvutiõpetus 2.5 EKAP</b>  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>
--	--	--	---

				<b>Eesti keel 1 EKAP</b> <b>Inglise keel 1.5 EKAP</b>
--	--	--	--	--

<b>Iseseisev töö moodulis:</b> (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)	1. Valdkonda reguleerivate õigusaktidega tutvumine. Erialase kirjanduse, õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine. Referaat – Eduka kliendisuhete 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.
<b>Mooduli hinde kujunemine:</b>	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Moodul on hinnatud kui on sooritatud arvestuslikud –ja iseseisvad tööd.
<b>Hindekriteeriumid</b>	Puuduvad
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Bolton, R. (2002). <i>Igapäevaoskused: kuidas ennast kehtestada, teisi kuulata ja konflikte lahendada</i>. Puhja: Väike Vanker..</li> <li>Hayes. N. (2002). <i>Sotsiaalpsühholoogia</i>. Tallinn: Külim.</li> <li>Israel, S. (2011). <i>Küsi, kuula, peegelda. Väärtuspõhise müügi käsiraamat</i>. Tallinn: Äripäev.</li> <li>Jalak, K. (1997). <i>Müügiprotsessi seitse astet</i>. Tallinn: Elmatar.</li> <li>Karjatse, M. (1998). <i>Miks klient rahul ei ole?</i> Tallinn: Ilo.</li> <li><i>Kuidas Amazon oma klientidega suhtleb?</i> Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas <a href="http://www.teenindaja.ee/category/teenindus-ja-personalijuhile/">http://www.teenindaja.ee/category/teenindus-ja-personalijuhile/</a></li> <li><i>Kuidas jõuda suurepärase teeninduseni?</i> Kasutamise kuupäev: 02.09.2014.a., allikas <a href="http://www.teenindaja.ee/teenindus-ja-personalijuhile/kuidas-jouda-suureparase-teeninduseni/">http://www.teenindaja.ee/teenindus-ja-personalijuhile/kuidas-jouda-suureparase-teeninduseni/</a></li> <li>Malmberg, K. (2005). <i>Tahte tekitajad: Kuidas luua motiveeritud töökeskkonda</i>. Tallinn: Äripäev.</li> <li>Mauring, T. (2003). <i>Isiklik müük</i>. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.</li> <li>McKay, M., Davis, M., Fanning, P. (2000). <i>Suhtlemisoskused: kehakeel. Tutvuste sõlmimine. Peresuhted. Seksuaalsuhted. Partneri mõjutamine. Suhted tööl</i>. Tartu: Greif.</li> <li>Meel, M. (2000). <i>Sissejuhatus ärieetikasse</i>. Tallinn: Külim.</li> </ol>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Mitchell, J. (2009). <i>Kallista oma töökaaslast: järeleproovitud viis töötajate palkamiseks, innustamiseks ja tunnustamiseks ning märkimisväärsete tulemuste saavutamiseks</i>. Tallinn: Varrak.</li> <li>Mitchell, J. (2004). <i>Kallista oma kliente</i>. Tallinn: Varrak.</li> <li>Niiberg, T. (2011). <i>Suhtlemise kuldreeglid: Tunnusta, naerata ja kehtesta</i>. Tallinn: Pegasus.</li> </ol>

15. Saareväli, R. (2011). *Suhtlemisoskused 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.

<b>MAHT tundides kokku: 130</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria) 90</b>	<b>Iseseisev töö 40</b>	<b>Praktika</b>
---------------------------------	--	-------------------------	-----------------

**Nõuded mooduli alustamiseks:** puuduvad

Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
1.Korraldab kassatöö vastavalt kaubandusettevõttes kehtestatud nõuetele.	planeerib kassa, sh iseteeninduskassa tööd järgides raha käitlemise, turvaja tööohutuse ning töötervishoiunõudeid  arveldab klientidega s.h võõrkeeles, kasutades kassaseadmeid, müügiprogramme jm kaasaegseid tehnilisi vahendeid	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Praktiline töö</li> <li>• Arutelu</li> <li>• Kompleksülesanne</li> <li>• Arutelu</li> <li>• Rollimäng</li> <li>• Ideekaart</li> <li>• Tekstianalüüs</li> <li>• Lünkharjutused</li> <li>• enesekontrollitestid</li> </ul>	Kompleksülesanne - kassatöö korraldamise põhitoomingute kirjeldamine ning nõuetekohane teostamine arvestades hügieeni- tööohutuse ja raha käitlemise ning turvanõudeid  Praktiline töö – meeskonnatööna probleemse olukorra lahendamine järgides	<b>1. Kassatöö põhitoomingud 2 EKAP</b> Kassatöö planeerimine ja töökoha ettevalmistamine.  Seadusandlus kassatöö planeerimisel(töötervishoid ja tööohutuse seadus, töölepingu seadus.  Iseteeninduskassade töö haldamine ja klientide juhendamine.  Raha käitlemine turvanõuded, kassa töövõtted, ergonoomika
2.Korraldab raha käitlemisega seotuid toiminguid	koostab nõuetekohaseid kassaaruandeid, analüüsides päeva raha tulemeid,			

<p>3.Koostab nõuetekohased kassaaruanded lähtudes ettevõttes kehtestatud nõuetel</p> <p>4.Järgib müügipiiranguid, lähtudes õigusaktidest</p>	<p>kasutades kaasaegseid tehnilisi vahendeid.</p> <p>nimetab ja selgitab iseseisvalt kassaaruande elemente vastavalt 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 eripärasest ja õigusaktidest</p>		<p>kaubandusalaseid õigusakte</p> <p>Test põhimõistete kohta</p> <p>.</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 rikunud sularaha ümbervahetamiseks</p> <p>E-portfoolio koostamine</p>	<p>Töötervishoid ja tööohutus ning hügieeninõuded kassatöös</p> <p>Ergonoomika kassatöös</p> <p><b>2.Kassaseadmed 1,5 EKAP</b></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 rikunud 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><b>Kassaaruande elemendid ja sisu</b></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><b>Müügiprogrammid 0,5 EKAP</b></p>
--	--	--	---	--

				<p><b>Müügipiirangute järgimine 0,5 EKAP</b>                  Kaubandusettevõtetes kasutatavad nõuded</p> <p><b>Arveldamine kassas inglise keeles 1 EKAP</b>                  (inglise keele sõnavara ja väljendid)</p>
<p><b>Iseseisev töö moodulis:</b>                  (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>			
<p><b>Mooduli hinde kujunemine:</b></p>	<p>Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt.</p>			
<p><b>Hindekriteeriumid</b></p>	<p>Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamise lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.</p>			
<p><b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Õpiobjekt Kassatöö <a href="https://sites.google.com/hariduskeskus.ee/kassatoo/avaleht?authuser=0">https://sites.google.com/hariduskeskus.ee/kassatoo/avaleht?authuser=0</a></li> <li>• Õpiobjekt Maksevahendid <a href="https://sites.google.com/hariduskeskus.ee/kassatoo/maksevahendid?authuser=0">https://sites.google.com/hariduskeskus.ee/kassatoo/maksevahendid?authuser=0</a></li> <li>• Riigi Teataja (Töölepinguseadus, Töötervishoiu ja tööohutuse seadus)</li> <li>• Müügitarkvara (Nixor EE AS, Hansab AS, Strongpoint AS)</li> <li>• Eesti Kaupmeeste Liit. (2004) Turvajuhend jaekaubandusettevõttele. Käsiraamat. Tallinn.</li> <li>• Meie igapäevane pangakaart. (2009) Tallinn. Eesti Panga Muuseum.</li> <li>• AS SEB pank. (2019) Maksekaartide vastuvõtmise nõuded.</li> </ul>			

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

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

**MAHT tundides kokku: 624**

**Auditoorseid tunde (teooria) 350**

**Iseseisev töö 274**

**Praktika**

**Nõuded mooduli alustamiseks:** puuduvad

Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid 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</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"> <li>Praktiline töö kaubagruppide liigitamise kohta</li> <li>Praktiline töö kaupade kvaliteedi kohta</li> <li>Praktiline töö kaupade märgistuse kohta</li> <li>Analüüs müügitulemuste ja kaubavarude vaheliste seoste kohta</li> </ul>	<p><b>1.Kaubagruppide koostis, liigitamine, kvaliteet ja märgistus 1 EKAP</b></p> <p>Kaupade liigitamise põhimõtted koostis ja mõisted Kaupade kvaliteedi kriteeriumid Kaupade märgistus (keskkonna-, pakendi-ja eriomadustele viitavad märgid). Kaupade realiseerimisajad</p> <p><b>2.Toidukaubad 6 EKAP</b> Esmatarbekaubad.</p> <p><b>3.Tööstuskaubad 6 EKAP</b></p> <p><b>4.Kaubavarude analüüs 0,5EKAP</b></p>



	<p>kehtestatud korrale, kasutades kaasaegseid tehnilisi vahendeid</p> <p>teeb ettepanekuid kaupade tellimise optimeerimiseks, lähtudes müügitulemustest ja kaubavarudest</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Praktiline ülesanne kaubatellimuste koostamise ja liigsete kaubavarude kohta</li> <li>• Kompleksülesanne</li> </ul>	<p>Varude olemus ja suurust mõjutavad tegurid                  Varude liigid                  Käibe kiirust mõjutavad tegurid                  Varude analüüsimise meetodid  <b>5.Kaupade tellimine 0,5EKAP</b>                  Kaupade tellimise erinevad võimalused ja põhimõtted                  Tabelarvutusprogramm</p>
<p>4.Korraldab kaupade vastuvõtukontrolli järgides kaupade kvaliteedinõudeid ning ladustab kaubad ettevõttes kehtestatud korrale</p> <p>5.Korraldab kaupade müügiks ettevalmistamise järgides kaupade käitlemisele kehtestatud nõudeid</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>organiseerib meeskonnas kaupade varustamise turvaelementide, nõuetekohase märgistuse ja hinnainfoga</p>		<p>kaubakäitlemise protsessi ulatuses</p> <p>Rühmatöö „turvaelemendid ja hinnainfo „</p> <p>Praktiline ülesanne kaupade väljapaneku planeerimise ja teostamise kohta</p> <p>Kirjalik töö - pakendi käitlus</p>	<p><b>6.Tarneahel 1EKAP</b>                  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  <b>7.Pakendite, taara ja ohtlike jäätmete käitlemine 1 EKAP</b>                  Pakendid, taara ja ohtlikud jäätmed                  Jäätmete liigid                  Pakendite ja ohtlike jäätmekäitlus</p>

<p>6.Korraldab kaupade väljapanekuid, vastavalt ettevõttes kehtestatud korrale</p> <p>7.Tagab pakendite ja ohtlike jäätmete käitlemise oma vastutusala piires</p> <p>8.Haldab kaubavarude juhtimisega seotud riske, vastavalt kehtivatele õigusaktidele ja ettevõttes kehtestatud korrale</p>	<p>juhendab kaupade väljapanekute kujundamist vastavalt kaubagrupi eripärale</p> <p>organiseerib pakendite, taara ja ohtlike jäätmete käitlemise lähtudes õigusaktidest ja ettevõttes kehtestatud korrast</p> <p>analüüsib kaubavarudega seonduvaid riske teeb ettepanekuid kaupade kiiremaks realiseerimiseks ja vajadusel utiliseerimiseks.</p>		<p>kaubandus- ettevõttes</p> <p>E-portfoolio koostamine</p>	<p>Jäätmekäitluse keskkonnasäästlik kasutamine</p> <p><b>8.Kaupade väljapanekud 2 EKAP</b> Kaupade väljapanekute korraldamine Kaupade müügisaali paigutuse eesmärgid (müügiedu, aktiivsed müügipiirkonnad, kaubad ladude läheduses).</p> <p>Kaupade väljapaneku erinevad võimalused (lahtine väljapanek, kinnine väljapanek, väljapanek lettidel ja vitriinides jne).</p> <p>Kaupade väljapaneku põhimõtted (FIFO meetod, kaupade naabrus, 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><b>9.Kaupade vastuvõtmine ja müügiks ettevalmistamine</b></p>
---	---	--	---	---

				<p><b>3 EKAP</b>                  Kaupade vastuvõtmine                  Kaupade ladustamine                  Kaupade ettevalmistamine müügiks ja müügisaali paigutamine                  Hindade kujundamine                  Turvaelemendid</p> <p><b>10.Keskkonnahoid 1 EKAP</b>                  Rohepöördega seotud eesmärgid 2035                  Rohepööret toetavate oskuste arendamine                  Vastutustundlik ja keskkonnahoidlik käitumine ettevõttes                  Energia ja ressursisäästlik käitumine ja kasutamine</p> <p><b>11.Kaubandusalane inglise keel 1,5 EKAP</b></p> <p><b>12.Kaubandusalane eesti keel 0,5 EKAP</b></p>
--	--	--	--	--

<p><b>Iseseisev töö moodulis:</b>  <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i></p>	<p>1. Valdkonda reguleerivate õigusaktidega tutvumine                  2. Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine                  3. Portfoolio kirjutamine</p>
<p><b>Mooduli hinde kujunemine:</b></p>	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt.                  Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamise lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.</p>

Hindekriteeriumid	Puuduvad
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Eesti Kaupmeeste Liit</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.kaupmeesteliit.ee">http://www.kaupmeesteliit.ee</a></li> <li>2. <i>Eesti Tarbijakaitse Liit</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.tarbijakaitse.ee/">http://www.tarbijakaitse.ee/</a></li> <li>3. Ennu, O. <i>Kaupluste liigitus ja iseloomustamine</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas <a href="http://kool.kassasysteem.ee/igt/">http://kool.kassasysteem.ee/igt/</a></li> <li>4. <i>Kaubandus.ee</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.kaubandus.ee">http://www.kaubandus.ee</a></li> <li>5. <i>Kaubandustegevust reguleerivad õigusaktid</i>. <a href="http://www.riigiteataja.ee">http://www.riigiteataja.ee</a></li> <li>6. Kiisler, A. (2011). <i>Logistika ja tarneahela juhtimine</i>. Tallinn: Tallinna Tehnikaülikooli Kirjastus.</li> <li>7. Kikas, H., Mets, S., Koger, E. (2007). <i>Tööstuskaubaõpetus</i>. Tallinn: Argo.</li> <li>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 <a href="http://www.ekk.edu.ee/vvfiles/0/kaubandusalane_toidukaupade_6pik.pdf">http://www.ekk.edu.ee/vvfiles/0/kaubandusalane_toidukaupade_6pik.pdf</a></li> <li>9. Kikas, H., Koger, E. (2004). <i>Toidukaubad</i>. Tallinn: Ilo.</li> <li>10. Mallene, Ü. (2005). <i>Müük ja müügikorraldus kaupluses</i>. Tallinn: Koolibri.</li> </ol>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>11. Maasik, L., Kirikal, H., Murulaid, T., Noorväli, H. (Koost.) (2012). <i>Kategooriajuhtimine kaubanduses</i>. Mõdriku: Lääne-Viru Rakenduskõrgkool.</li> <li>12. Siimon, A. (2014). <i>Kaubandus: põhimõisted ja –seosed</i>. Tallinn: Innove.</li> <li>13. <i>Sihtasutus Kutsekoda</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.kutsekoda.ee">http://www.kutsekoda.ee</a></li> <li>14. Sõõru, E. <i>Kaubanduse olemus ja areng</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas <a href="http://users.khk.ee/maarja.kask/kaubandus/index.html">http://users.khk.ee/maarja.kask/kaubandus/index.html</a></li> <li>15. Sõõru, E. <i>Kaupade käitlemisega seotud tegevused kaupluses</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas <a href="http://users.khk.ee/maarja.kask/vanker/kaubakaitlus/kaupade_kaitlemisega_seotud_tegevused_kaupluses/">http://users.khk.ee/maarja.kask/vanker/kaubakaitlus/kaupade_kaitlemisega_seotud_tegevused_kaupluses/</a></li> <li>16. Tonndorf, H., G. (2005). <i>Professionaalne varustamine jaekaubanduses</i>. Tallinn: Külim.</li> <li>17. Tonndorf, H., G. (1995). <i>Jaekaubandus Muutused tulevik edu</i>. Tallinn: Külim.</li> <li>18. Tulvi, A. (2013). <i>Logistika õpik kutsekoolidele</i>. Tallinn: Innove.</li> <li>19. Tulvi, A. Proos, A. <i>Laondus ja logistika</i>.  <i>Veterinaar- ja Toiduamet</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.vet.agri.ee/?op=body&amp;id=680">http://www.vet.agri.ee/?op=body&amp;id=680</a></li> </ol>

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad	
5	MÜÜGITÖÖ KORRALDAMINE	13 EKAP		
<b>Eesmärk:</b> 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.				
<b>MAHT tundides kokku: 338</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria) 182</b>	<b>Iseseisev töö 156</b>	<b>Praktika</b>	
<b>Nõuded mooduli alustamiseks: läbitud on kaupade käitlemise korraldamise moodul</b>				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid 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 müügiedendust,</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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Loeng</li> <li>Diskussioon</li> <li>Üksikjuhtumi uurimine</li> <li>Meeskonnatöö</li> <li>Swot-analüüs</li> <li>Probleemi lahendamine</li> <li>Ajurünnak</li> <li>Praktiline töö</li> <li>Iseseisev töö</li> <li>Kompleksülesanne</li> </ul>	<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><b>1.Kaubanduse põhimõisted ja seosed 1 EKAP</b></p> <p>Kaubanduse olemus ja areng</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>vastavalt ettevõtte turunduseesmärkidele</p>	<p>kehtivatest õigusaktidest ja ettevõttes kehtestatud korrast</p> <p>kujundab müügi-ja ühikuhinnad vastavalt ettevõtte põhimõtetele ning järgides seadusandlikke akte</p> <p>kujundab kaupadele hindu, kasutades kaasaegseid tehnilisi vahendeid, lähtudes hinnakujundusprotsessist</p> <p>osaleb meeskonnaliikmena ettevõtte inventuuris</p> <p>koostab inventuuri tulemustega seotuid 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</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>Praktiline töö: e-poe tellimuste kaupade komplekteerimine.</p>	<p>Kaubandusettevõtte majandustegevuse näitajad</p> <p><b>2. Majanduslikud arvutused 1 EKAP</b>          Mõõtühikud, ümardamine, teisendamine, protsentarvutused, intressi arvutamine          Hindade kujundamine</p> <p><b>3. Arvestus ja aruandlus 1 EKAP</b>          Aruandluse vormid, aruandluse valem, dokumentatsioon</p> <p><b>4. Arve koostamine</b>          Arve koostamine ja käibemaksud</p> <p><b>5. Kaupade inventeerimine 0,5EKAP</b>          Kaupade inventeerimise põhimõtted.          Kaupade inventeerimise tähtsus ja eesmärk.          Kaubajäägiarvestus.          Inventeerimisel kasutatavad seadmed.</p>
---	---	--	---	--

	tehnilisi vahendeid ja programme			<p>Kaupade inventeerimise dokumentatsioon. Laoarvestusprogrammid , kaupade inventeerimise lehed.</p> <p><b>6.Majandusarvestus 2 EKAP</b> Majandusarvestuse liigid Raamatupidamis-kohustus Kontod ja kahekordne kirjendamine Finantsaruanded <b>Kaubandusettevõtte majandustegevuse analüüs 1 EKAP</b> Kaubandusettevõtte majandustegevuse näitajad Kaubandusettevõtte majandusliku efektiivsuse näitajad ja nende arvutamine Finantsanalüüsi põhimõtted <b>7.Turundamine</b></p>
--	----------------------------------	--	--	--

				<p><b>kaubandusettevõttes 2 EKAP</b>                  Turunduse alused                  Turunduse olemus ja roll                  Turunduskeskkond                  Toode ja kaubamärk                  Tarbijakäitumine                  Turu- uuringud                  Segmenteerimine ja positsioneerimine</p> <p><b>8.Kaubandusturundus 3 EKAP</b>                  Kaubandusturunduse olemus                  Kaubandusturunduse meetmestk                  Konkurents kaubanduses                  Müügitoetuspoliitika                  Turundustegevus kaubandusettevõttes</p> <p><b>9.E-poe 15 EKAP</b>                  E-poe olemus                  E-poe tellimuste haldamine                  E-poe kaupade komplekteerimine</p>
<b>Mooduli hinde kujunemine:</b>	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt.			



	Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamine lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid. E-portfoolio kirjutamine.
<b>Hindekriteeriumid</b>	Puuduvad
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<p>1. Jaansoo, A. (2012). Turunduse alused I. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <a href="http://www.ekk.edu.ee/vvfiles/0/Turundus%20I.pdf">http://www.ekk.edu.ee/vvfiles/0/Turundus%20I.pdf</a></p> <p>2. Vihalem, A. (2008). Turunduse alused. Tallinn: Külim.</p> <p>3. Kuusik, A. (2010). Teadlik turundus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.</p> <p>4. Koppel, M. Positsioneerimine. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <a href="http://web.ametikool.ee/~marve.koppel/positsioneerimine/">http://web.ametikool.ee/~marve.koppel/positsioneerimine/</a></p> <p>5. Peterson, M. (2000). Finantsanalüüs: finantsjuhtimine, kapitaliturud ja intressimäärad, finantsaruanded, finantssuhtarvud. Tallinn: Külim.</p> <p>6. Pöder, L. Kaubavarude juhtimine. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <a href="http://kaubavarudejuhtimine.edicypages.com/et">http://kaubavarudejuhtimine.edicypages.com/et</a></p> <p>7. Pöder, L. Kaupluse majandusliku efektiivsuse näitajad. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <a href="http://www.pkpk.ee/oo/efektiivsus/">http://www.pkpk.ee/oo/efektiivsus/</a></p> <p>8. Sepp, J. (1995). Kaubandusturundus. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.</p> <p>9. Tsajrov, R. (2007). Varude arvestus. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <a href="http://kingpool.hak.edu.ee/materjalid/R.%20Tsarjovi%20raamatupidamise%20%F5piobjektid%20/varude%20arvestus/index.html">http://kingpool.hak.edu.ee/materjalid/R.%20Tsarjovi%20raamatupidamise%20%F5piobjektid%20/varude%20arvestus/index.html</a></p> <p>10. Varade ja varude inventuuri läbiviimine. (s.a). Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <a href="http://www.siseaudiitor.ee/varade-javarude-inventuuri-labiviimine">http://www.siseaudiitor.ee/varade-javarude-inventuuri-labiviimine</a></p>

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad	
6	JUHTIMINE JA JUHENDAMINE	7 EKAP		
<b>Eesmärk:</b> õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime müügipersonali tööde organiseerimisega, personali juhendamisega ja tagasisidestamisega.				
<b>MAHT tundides kokku: 182</b>		<b>Auditoorseid tunde (teooria) 104</b>	<b>Iseseisev töö 78</b>	
			<b>Praktika</b>	
<b>Nõuded mooduli alustamiseks: Karjääriplaneerimine</b>				
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,</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Loeng</li> <li>• Videoloeng</li> <li>• Arutelu</li> <li>• Eneseanalüüs</li> <li>• Seminar</li> <li>• Rühmatöö</li> <li>• Praktiline töö</li> </ul> <p>Esitlus</p>	<p>Praktilised tööd:</p> <p>Organsatsioonis tekkinud probleemi analüüsimine meeskonnatööna tuginedes peamistele juhtimisteooriatele ning lahendusviiside välja pakkumine</p> <p>Ametikohtade hindamine juhtumipõhiselt</p> <p>Organisatsiooni-struktuuri loomine ametikohtade</p>	<p><b>1. Organisatsioonikäitumine 1,5 EKAP</b></p> <p>Organisatsioonikäitumise olemus ja põhimõisted</p> <p>Organisatsiooni eesmärgid ja põhiväärtused</p> <p>Organisatsioonikultuur.</p> <p>Inimene, grupp organisatsioon.</p> <p><b>Personalijuhtimine 2 EKAP</b></p> <p>Personalijuhtimise olemus ja valdkonnad.</p> <p>Ametikohtade hindamine ja analüüs</p> <p>Personali planeerimine, värbamine ja valik</p>

<p>4. Mõistab organisatsioonikäitumise mõju ettevõtte igapäevase töö korraldamisel</p>	<p>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> <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>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>Praktilised tööd:          Töötajate juhendamine juhtumipõhiselt, varustades neid asjakohase informatsiooniga</p> <p>Kompetentside hindamine ja koolitusvajaduse väljaselgitamine oskuskaardi alusel</p> <p>Praktiline töö juhtimisalase probleemülesande lahendamine</p> <p>Praktiline töö – meeskonnatöö tulemuslikkuse hindamine</p>	<p>Personali hindamine, arendamine ja hoidmine</p> <p>Personali juhendamine</p> <p>Personalidokumentide haldamine</p> <p>Uue töötaja esmane juhendamine ja mentorlus</p> <p>Tööõigus (töölepingud, ametijuhendid)</p> <p><b>Juhtimise alused ja meeskonnatöö 3,5EKAP</b></p> <p>Kaasaegsed juhtimistooriad</p> <p>Juhi rollid</p> <p>Juhi olulised tegurid</p> <p>Juhtimisvõtted</p> <p>Juhtimisstiilid(y, x,z generatsioonid), mitme Personali planeerimine, värbamine ja valik</p> <p>Personali hindamine, arendamine ja hoidmine</p> <p>Personali juhendamine</p> <p>Personalidokumentide haldamine</p> <p>Uue töötaja esmane juhendamine ja mentorlus</p> <p>Tööõigus (töölepingud, ametijuhendid)</p> <p><b>Juhtimise alused ja meeskonnatöö(3,5EKAP )</b></p> <p>Kaasaegsed juhtimistooriad</p> <p>Juhi rollid</p> <p>Juhi olulised tegurid</p> <p>Juhtimisvõtted</p>
--	---	--	--	---

			praktikaettevõtte baasil E-portfoolio koostamine	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 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
--	--	--	--	-----------------

<b>Iseseisev töö moodulis:</b> <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Valdkonda reguleerivate õigusaktidega tutvumine</li> <li>2. Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine</li> <li>3. Õpimapi koostamine ja vormistamine.                  Informatsiooni kogumine kaubandusettevõtte töötajate juhendamise kohta . E-portfoolio kirjutamine.</li> </ol>
<b>Mooduli hinde kujunemine:</b>	Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamine lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.
<b>Hindekriteeriumid</b>	Puuduvad
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Alas, R. (2002). <i>Muudatuste juhtimine ja õppiv organisatsioon</i>. Tallinn: Külim.</li> <li>2. Alas, R. (2005). <i>Personalijuhtimise käsiraamat</i>. Tallinn. Külim.</li> <li>3. Alas, R. (2008). <i>Juhtimise alused</i>. (5. trükk). Tallinn: Külim.</li> <li>4. Brooks, I. (2008). <i>Organisatsioonikäitumine</i>. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda.</li> <li>5. Drucker, P. (2003). <i>Juhtimise väljakutsed 21. sajandiks</i>. Tallinn: Pegasus.</li> <li>6. Meeskonna juhtimine. (2010). Harvard Business Taskumentor Tallinn: Äripäev.</li> <li>7. Mikiver, K. (2010). <i>Tuttav tundmatu personalijuhtimine</i>. Tallinn: AS Äripäev.</li> <li>8. Morgan G. (2008). Organisatsiooni metafoorid. Tallinn: Eesti Päevaleht.</li> <li>9. Mägi, J. (s.a) <i>Organisatsioon ja juhtimine</i>. Kasutamise kuupäev 01.09.2014.a., allikas:  <a href="http://web.ametikool.ee/jane/okj/?Avaleht">http://web.ametikool.ee/jane/okj/?Avaleht</a></li> <li>10. <i>Personalijuhtimise Käsiraamat</i>. (2012). Tallinn: Eesti Personalitöö Arendamise Ühing.</li> <li>11. Siimon, A., Türk, K. (2003). <i>Juhtimine</i>. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.</li> <li>12. Tõnismäe, E., Gern, H. (2006). <i>Mentorlus – jagatud areng</i>. Tallinn: Kirjastus Äripäev.</li> <li>13. Türk, K. (2005). <i>Inimressursi juhtimine</i>. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.</li> </ol> Virovere, A, Alas, R., Liigand, J. (2008) <i>Organisatsioonikäitumine</i> . Tallinn: Külim

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad	
7	PRAKTIKA	30	Maili Rannas	
<b>Eesmärk:</b> Õpilane arendab õppekeskkonnas omandatud kutsealaseid teadmisi, oskusi ja hoiakuid kaubandusettevõtte meeskonna liikmena				
<b>MAHT tundides kokku: 780</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria)</b>	<b>Iseseisev töö</b>	<b>Praktika</b>	
<b>Nõuded mooduli alustamiseks:</b> 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	Hindamise meetodid 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 tööalaselts 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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Praktiline tegevus töökeskkonnas</li> <li>• Iseseisev töö</li> <li>• Seminar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iseseisev töö – Praktikapäeviku täitmine, dokumentatsioon ja aruande koostamine</li> <li>• Praktilised tööd</li> <li>• Praktika seminar</li> <li>• E-portfoolio kirjutamine</li> </ul>	<p><b>1.Klienditeeninduse korraldamine</b></p> <p><b>2.Kassatöö korraldamine</b></p> <p><b>3.Kaupade käitlemise korraldamine</b></p> <p><b>4.Müügitöö korraldamine</b></p> <p><b>5.Juhtimine ja juhendamine</b></p> <p><b>6. Praktika dokumentatsioon</b></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>			
<p><b>Iseseisev töö moodulis:</b>  <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Individuaalse praktikakava koostamine s.h praktikaeelne enesehindamine <input type="checkbox"/> Praktikapäeviku täitmine</li> <li>• Prakтикаaruande koostamine</li> </ul> <p>Praktika järgne keskkonna, enese- ja praktika eesmärkide saavutamise analüüs</p>			
<p><b>Mooduli hinde kujunemine:</b></p>	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt</p> <p>Kõikide hindamisülesannete ja iseseisvate tööde sooritamine lävendi tasemel, saavutanud kõik õpiväljundid.</p>			
<p><b>Hindekriteeriumid</b></p>	<p>Puuduvad</p>			
<p><b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b></p>	<p>Õppekirjandus:                  Kooli kirjalike tööde vormistamise juhend <a href="http://www.jkhk.ee">www.jkhk.ee</a></p>			

## 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	Hindamise meetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
<p>Mõistab kaasaegsete majandusprobleemide ja majandusteooriate vahelisi seoseid ning riigi rolli majanduses lähtudes turu olukorrast</p> <p>Mõistab majandusressursside ja hüviteturu vahelisi seoseid ja iseärasusi lähtudes konkurentsist</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.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Loeng</li> <li>• Arutelu</li> <li>• Rühmatöö</li> <li>• Mõttekaart</li> <li>• Teadmiste test</li> <li>• Ajurünnak</li> <li>• Meeskonnatöö</li> <li>• Juhtumianalüüs</li> <li>• Ristsõna</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Test põhimõistete tundmise kohta</li> <li>2. Iseseisev hindade võrdlusanalüüs kauplustes</li> </ol> <p>Tasuvuspunkti arvutamine etteantud andmete alusel</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Eesti makromajandusl</li> </ol>	<p><b><u>I kursus 2 EKAP (52t)</u></b></p> <p><b>1. Majandusteooria, mikro- ja makroökonomika põhimõisted</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1 Majandusteaduse ajalooline ülevaade.</li> <li>1.2 Mikromakroökonomika, definitsioonid, olemus.</li> <li>1.3 Majandusanalüüsi vahendid ja meetodid.</li> </ol>



<p>Hindab makromajanduses toimuvate protsesside ja fiskaalpoliitika olemust majandusteooria seisukohalt</p>	<p>suudab koostöös kaasõpilaste ja õpetajaga leida seoseid kaasaegsete majandusprobleemide ja</p>		<p>ike näitajate otsimine, võrdlemine ja analüüsimine</p>	<p>1.4 Turg ja majandus, turu olemus.                  1.5 Tootmisvõimalused, tootmisvõimaluste kõver                  1.6 Tulu ringkäigu mudel                  Vaba ettevõtluse alused  <b>2. Riigi roll majanduses</b></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>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                  2.2 Välismõjud                  2.3 Turuhäired                  2.4 Ebavõrdsus  <b>3. Nõudlus ja pakkumine</b>                  3.1 Turg kui institutsioon, turu puudulikkus                  3.2 Turu konkurentsivormid (struktuurid)                  3.3 Nõudlust ja pakkumist mõjutavad tegurid Nõudluse ja pakkumise hinnaelastsus ja mõjutegurid  <b>4. Firmateooria alused</b> 4.1 Konkurents ja selle tunnusjooned                  4.2 Kasumi maksimeerimine ja kahjumi minimeerimine                  4.3 Tootmisprotsess. Püsi-ja muutuvkulud</p>

	<p>selgitab iseseisvalt makromajandusalaseid teemakohaseid põhimõisteid ja makromajanduses toimivaid protsesse.</p>			<p>4.4 Kasumilävi e. tasuvuspunkt                  4.5 Monopol ja oligopol ning nende tunnusjooned                  4.6 Monopolistliku konkurentsi ja täieliku konkurentsi võrdlus</p>
	<p>analüüsib näidete põhjal tarbimise, säästmise ja investeerimise omavahelisi seoseid                  kirjeldab rühmatööna SKT olemust, tähtsust ja sellega kaasnevaid võimalusi riigi majandusele</p> <p>kirjeldab meeskonnatööna Euroopa Liidu institutsioone ja selgitab kuidas on reguleeritud erinevate valdkondade poliitikad.                  analüüsib meeskonnatööna Eesti majanduse ja majanduspoliitika arengusuundi maailmamajanduse kontekstis</p>			<p><b>5. Tootmistegurite turg</b>                  5.1 Majandusressursside turg                  5.2 Tööjõuturg                  5.3 Kapitaliturg                  Maaturg</p> <p><b>6. Sissejuhatus makromajanduse teooriasse</b>                  6.1 Makroökonomika areng ja majandusteaduste ajalugu                  6.2 Keynesi ja klassikalise teooria koolkonnad ja nende nägemus makromajanduslike probleemide lahendamisest                  6.3 Riigi makromajanduspoliitilised eesmärgid</p>

				<p>6.4 Tegelik ja potentsiaalne tootmiskaht</p> <p>6.5 Makroökonomika põhikontseptsioonid</p> <p>6.6 Makroökonomika poliitika vahendid</p>
				<p>majandusprotsesside mõjutajana.</p> <p><b>11. Raha ja pangandus</b> 11.1 Pangad ja raha pakkumine.</p> <p>11.2 Eesti Pank ja kommerts pangad. Kohustuslik reserv pankades Raha loomine pankade poolt.</p> <p>11.5 Usaldus pankade vastu</p> <p><b>12. Inflatsioon ja tööhõive</b></p> <p>12.1 Inflatsioon, inflatsiooni liigid.</p> <p>12.2 Tööhõive ja tööpuudus.</p> <p>12.3 Töötuse liigid Aktiivne ja passiivne tööpoliitika</p> <p><b>13. Majanduse regionaalne areng ja globaliseerumine</b></p> <p>13.1 Majandusregiooni kujunemine.</p> <p>13.2 Majanduse regionaalne areng.</p> <p>13.3 Majanduse globaliseerumine</p>

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

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

	<p>7. selgitab iseseisvalt makromajandusalaseid teemakohaseid põhimõisteid ja makromajanduses toimivaid protsesse.</p> <p>8. selgitab näidete põhjal tarbimise, säästmise ja investeerimise omavahelisi seoseid</p> <p>9. kirjeldab rühmatööna SKT olemust, tähtsust ja sellega kaasnevaid võimalusi riigi majandusele</p> <p>10. kirjeldab meeskonnatööna Euroopa Liidu institutsioone ja selgitab kuidas on reguleeritud erinevate valdkondade poliitikad.</p> <p>selgitab meeskonnatööna Eesti majanduse ja majanduspoliitika arengusuundi maailmamajanduse kontekstis</p>
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<p>Arhipov, V., Kodu, K., Org, A., Viilup, L. (2004). <i>Majandusõpetuse alused II: harjutused ja ülesanded</i>. Tallinn: Elukestva</p> <p>Õppe Arendamise Sihtasutus Innove: Eesti Ärikoolitusprogramm, 2004.</p> <p>Arrak, A. (2012). <i>Majanduse ABC</i>. Tallinn: Avatar.</p> <p>Arrak, A., jt. (s.a). <i>Majanduse ABC</i>. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.avatar.ee/majanduseabc/">http://www.avatar.ee/majanduseabc/</a></p> <p>Arrak, A., Eamets, R., Parts, E., jt. (2008). <i>Eesti majandus - lõimumine Euroopa ja globaalses kontekstis</i>. Tartu: Avatar Holding</p> <p>Brown, W. S. (1997). <i>Makroökonomika baasteooria</i>. Tallinn: Külim.</p> <p>Eamets, R., Kaasa, A., Kaldaru, H., jt. (2005). <i>Sissejuhatus majandusteooriasse</i>. Tartu: Tartu Ülikool</p> <p>Eamets, R., Kaseniit, A., Kodu, K., Org, A., Raal, R. (2003). <i>Majandusõpetuse alused I: harjutused ja ülesanded</i>. Tallinn: SA Eesti Kutsehariduse Reform. Tallinn: 2003.</p> <p>Homann, K., Suchanek, K. (2005). <i>Sissejuhatus majandusteadusesse</i>. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.</p> <p>Kerem, K., Raju, O., &amp; Randveer, M. (1998). <i>Mikroökonomika: õpik</i>. Tallinn: Tea.</p> <p>Kerem, K., Randveer, M. (2007). <i>Mikro- ja makroökonomika põhikursus</i>. 5. trükk. Tallinn: Külim.</p> <p>Kilvits, K. (2006). <i>Majanduspoliitika</i>. 4. trükk. Tallinn: Tallinna Tehnikaülikooli Kirjastus.</p> <p>Kuldsaar, M. (2012). <i>Majandusõpetus</i>. Kasutamise kuupäev: 28.08.2014.a., allikas <a href="http://www.syg.edu.ee/oppematerjalid/majandus/">http://www.syg.edu.ee/oppematerjalid/majandus/</a></p> <p>Org, A., &amp; Sults, M. (2001). <i>Mikroökonomika harjutuste ja ülesannete kogu</i>. Tallinn: Külim.</p> <p>Parts, E. (2000). <i>Arenguökonomika</i>. Tartu: Tartu Ülikool, majandusteaduskond, rahvamajanduse instituut.</p> <p>Randveer, M. (2006). <i>Mikroökonomika ülesannete ja harjutuste kogu</i>. Tallinn: Külim.</p> <p>Meel, M. (2003). <i>Sissejuhatus ärietikasse</i>. Tallinn: Külim.</p> <p>Tooman, H., &amp; Mae, A. (1999). <i>Inimeselt inimesele: turismi-, hotelli- ja teenindusala käsiraamat</i>. Tallinn: Avita</p>

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad	
2	VÄIKE ETTEVÕTLUS	3 EKAP		
<b>Eesmärk:</b> 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				
<b>MAHT tundides kokku:</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria)</b>	<b>Iseseisev töö</b>	<b>Praktika</b>	
<b>Nõuded mooduli alustamiseks: Õpitee mooduli majanduse ja ettevõtluse teemad</b>				
<b>I kursus 2 EKAP (52t)</b>				
<b>II kursus 1 EKAP (26t)</b>				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid 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"> <li>• loeng</li> <li>• rühmatöö</li> <li>• praktiline töö – ettevõtlusalase info otsing</li> <li>• töölehed</li> <li>• õppekäik</li> </ul>	<p>Praktiline töö:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ettevõtluse olemuse ja rolli kirjeldamine rühmatööna. ettevõtluskeskkonna analüüsi koostamine</li> </ul> <p>Eneseanalüüs – oma isiksuseomadustest, hoiakutest, esitades tervislikust,</p>	<p><b><u>I kursus 2 EKAP (52t)</u></b></p> <p><b>1. Ettevõtlus ja ettevõtluskeskkond</b></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 tugevusednõrkused, võimalused ning ohud ettevõtlusega tegelemise seisukohast.</p> <p>Äriidee püstitamine, ettevõtte eesmärkide, strateegia ja tegevuskava koostamine.</p>	<p><b>2. Äriidee ja selle teostamine</b>                  2.1 Äriidee püstitamine, testimine analüüs ja hindamine.                  2.2 Ärimudel, selle olemus ja püstitamine.                  2.3 Ärimudeli või äriplaani põhimõtted                  2.4 Ettevõtte missioon, visioon ja eesmärgid, strateegia ja tegevuskava.                  2.5 Põhilised konkurentsistrateegiad ja taotletav konkurentsieelis</p> <p><b><u>II kursus 1 EKAP (26t)</u></b></p> <p><b>3. Ettevõtte asutamise etapid</b>                  3.1 Ettevõtte rajamiseks vajalikud sammud (sh registreerimine, litsentsid ja tegevusload).                  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, müügi protsess.</p> <p>3.7 Ettevõtjale olulised infokanalid. Ettevõtlust toetavad tugisüsteemid ja rahastamisvõimalused.</p> <p>3.8 Äriplaani olemus, struktuur</p>
<p><b>Iseseisev töö moodulis:</b>  <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i></p>	<p>1. Ettevõtluskeskkonna analüüs                  Eneseanalüüs valmisolekust ettevõtlusega alustamiseks 3. Äriplaani koostamine</p>			
<p><b>Mooduli hinde kujunemine:</b></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>			

<b>Hindekriteeriumid</b>	Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. kirjeldab ettevõtluse olemust ja rolli ühiskonnas.</li> <li>2. iseloomustab ettevõtluskeskkonda oma planeeritava ettevõtte või praktikaetevõtte baasil.</li> </ol>
	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.
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. EAS. Ettevõtlusega alustamine. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.eas.ee/et/alustavaleettevotjale">http://www.eas.ee/et/alustavaleettevotjale</a></li> <li>2. Eesti.ee. Ettevõtjale. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="https://www.eesti.ee/est/teenused/ettevotja">https://www.eesti.ee/est/teenused/ettevotja</a></li> <li>3. Ettevõtja.ee. Ettevõtlikkus. Äriplaani koostamine. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.ettevotja.ee/">http://www.ettevotja.ee/</a></li> <li>4. E-Äriregister. Ettevõtjaportaali. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.rik.ee/et/ettevotjaportaali">http://www.rik.ee/et/ettevotjaportaali</a></li> <li>5. Kullerkupp, A. (2007). Äriplaneerimine. Kuidas jõuda õigete otsusteni. Tallinn: Äripäeva Kirjastus.</li> <li>6. Lagerström, M. (1995). Ideest oma ettevõtte. NUTEK jt. Viljandi: Kiir</li> <li>7. Laidre, A., Reiljan, A., Golberg, I., Lukason, O. (2004). Ettevõtte loomine ja äriplaani: rakendused tarkvaraga iPlanner. Tartu: Tartu Ülikool.</li> <li>8. Miettinen, A., Teder, J. (2006). Ettevõtlus I. Ettevõtlusest, ettevõtjast, ettevõtluspoliitikast. Tallinn: Külim.</li> <li>9. Miettinen, A., Rikkinen, L., Teder, J. (2008). Ettevõtlus II. Äriideest, äriplaani, ettevõtte rajamisest ja kasvust. Tallinn: Külim.</li> <li>10. Mets, T. (2002). Sissejuhatus äriplaani. Tartu: Alo.</li> <li>11. Pramann-Salu, M. (2005). Ettevõtluse alused. Tallinn: Ilo.</li> <li>12. Randmaa, T., Raiend, E., Rohelaan, R., Kupp, A., Mägi, J. (Koost.). (2007). Ettevõtluse alused. Õppematerjal. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ettev%C3%B5tluse%20alused_%20%C3%B5pilasele.pdf">http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ettev%C3%B5tluse%20alused_%20%C3%B5pilasele.pdf</a></li> <li>13. Reiljan, A. (2002). Ettevõtte: teooria ja rakendused. Tartu: Tartu Ülikool.                  Sirkel, R., Uiboleht, K., Teder, J., Nikitina-Kalamäe, M. (Koost.). Ideest eduka ettevõtte. Õppematerjal. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ideest%20eduka%20ettev%C3%B5tteni.pdf">http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ideest%20eduka%20ettev%C3%B5tteni.pdf</a></li> </ol>

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad	
3	ÄRIPLAANI KOOSTAMINE	3		
<b>Eesmärk:</b> õpetusega taotletakse, et õpilane koostab EASi või Töötukassa nõuetele vastava äriplaani.				
<b>MAHT tundides kokku:</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria)</b>	<b>Iseseisev töö</b>	<b>Praktika</b>	
<b>Nõuded mooduli alustamiseks: Karjäärijuhtimise mooduli majanduse ja ettevõtluse teemad</b>				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
1. Mõistab ettevõtluse olemust ja riske reaalses ärikeskkonnas lähtudes ettevõtluse rollist ühiskonnas	<p>genereerib ja hindab äriideed arvestades ettevõtlusriske</p> <p>teostab ettevõtte ärikeskkonna analüüsi arvestades analüüside meetodeid</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Loeng</li> <li>Rühmatöö</li> <li>Praktiline töö – ettevõtlusalase info otsing</li> <li>Töölehed</li> </ul>	<p>Praktiline töö: äriidee valik ja hindamine rühmatööna</p> <p>ärikeskkonna analüüsi koostamine reaalse äriidee põhjal</p> <p>Äriplaani struktuuri esitamine eelnevalt</p>	<p><b>1. Ettevõtlus ja äriidee</b></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>2.Kavandab ettevõtte tegevuse arvestades äriideed</p>	<p>määratleb ettevõtte missiooni, visiooni ja eesmärgid lähtudes äriideest</p>		<p>püstitatud realistliku äriidee alusel:                  ettevõtte missioon, visioon, eesmärgid</p>	<p>1.6 Ärikeskkonna analüüs: mikro- ja makrokeskkond, SWOT-analüüs, riskianalüüs, andmete hankimine analüüsiks.  <b>2. Äriidee teostamine</b>                  2.1 Ettevõtte missioon, visioon ja eesmärgid.                  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</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><b>3. Turundusplaani koostamine</b></p> <p>3.1 Turu analüüs.                  3.2 Turupotentsiaali hindamine: sihtturud, sihtrühmad, konkurents. Turundusplaani koostamine.</p> <p><b>4. Turundusplaani koostamine</b></p> <p>4.1 Turu analüüs.                  4.2 Turupotentsiaali hindamine: sihtturud, sihtrühmad, konkurents. Turundusplaani koostamine.                  4.1 Omahinna kujunemine.</p>

	lähtuvalt konkreetsest ettevõttest			Tasuvuspunkti arvutamine
<b>Iseseisev töö moodulis:</b> (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)	1. Ärikeskkonna analüüs 2. Müügi- või teenindusprotsessi kirjelduse, ettevõtte juhtimise ja tegevuskava koostamine Finantsproгноoside ja hinnakujunduse osa koostamine äriplaanis			
<b>Mooduli hinde kujunemine:</b>	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine.			

	Mooduli hinne kujuneb elektroonilise õpimapi ja sooritatud praktiliste tööde alusel
<b>Hindekriteeriumid</b>	Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. genereerib ja hindab äriideed arvestades ettevõtlusriske</li> <li>2. teostab ettevõtte ärikeskkonna analüüsi</li> <li>3. määratleb ettevõtte missiooni, visiooni ja eesmärgid.</li> <li>4. kavandab ettevõtte müügi- ja teenindusprotsessi.</li> <li>5. hindab turupotentsiaali ja kavandab ettevõtte turundustegevuse</li> <li>6. koostab reaalsest äriideest lähtuvad finantsproгноosid. mõistab raamatupidamisarvestuse tähtsust ja korraldab ettevõtte raamatupidamise</li> </ol>
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. EAS. Ettevõtlusega alustamine. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.eas.ee/et/alustavaleettevotjale">http://www.eas.ee/et/alustavaleettevotjale</a></li> <li>2. Eesti.ee. Ettevõtjale. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="https://www.eesti.ee/est/teenused/ettevotja">https://www.eesti.ee/est/teenused/ettevotja</a></li> <li>3. Ettevõtja.ee. Ettevõtlikkus. Äriplaani koostamine. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.ettevotja.ee/">http://www.ettevotja.ee/</a></li> <li>4. E-Äriregister. Ettevõtjaportaal. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas <a href="http://www.rik.ee/et/ettevotjaportaal">http://www.rik.ee/et/ettevotjaportaal</a></li> <li>5. Kullerkupp, A. (2007). <i>Äriplaneerimine. Kuidas jõuda õigete otsusteni</i>. Tallinn: Äripäeva Kirjastus.</li> <li>6. Lagerström, M. (1995). <i>Ideest oma ettevõteteni</i>. NUTEK jt. Viljandi: Kiir</li> <li>7. Laidre, A., Reiljan, A., Golberg, I., Lukason, O. (2004). <i>Ettevõtte loomine ja äriplaani: rakendused tarkvaraga iPlanner</i>. Tartu: Tartu Ülikool.</li> <li>8. Miettinen, A., Teder, J. (2006). <i>Ettevõtlus I. Ettevõtlusest, ettevõtjast, ettevõtluspoliitikast</i>. Tallinn: Külim.</li> </ol>

	<p>9. Miettinen, A., Rikkinen, L., Teder, J. (2008). <i>Ettevõtlus II. Äriideest, äriplaanist, ettevõtte rajamisest ja kasvust</i>. Tallinn: Külim.</p> <p>10 Pramann-Salu, M. (2005). <i>Ettevõtluse alused</i>. Tallinn: Ilo.</p> <p>11. Mägi, J. (Koost.). (2007). <i>Ettevõtluse alused. Õppematerjal</i>. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas</p> <p>12. <a href="http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ettev%C3%B5tluse%20alused_%20%C3%B5pilasele.pdf">http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ettev%C3%B5tluse%20alused_%20%C3%B5pilasele.pdf</a></p> <p>13. Reiljan, A. (2002). <i>Ettevõtte: teooria ja rakendused</i>. Tartu: Tartu Ülikool.</p> <p>14. Sirkel, R, Uiboleht, K., Teder, J., Nikitina-Kalamäe, M. (Koost.). <i>Ideest eduka ettevõtte. Õppematerjal</i>. Kasutamise kuupäev: 01.09.2014.a., allikas</p>
	<p>15. <a href="http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ideest%20eduka%20ettev%C3%B5tteni.pdf">http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/Ettev%C3%B5tlus%C3%B5pe/Ideest%20eduka%20ettev%C3%B5tteni.pdf</a></p>

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
4	ÄRIKLIENDI TEENINDAMINE	2	
<b>Eesmärk:</b> : õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime avalikel esinemistel ja teenindab kliendikeskselt äriklienti			
<b>MAHT tundides kokku:</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria)</b>	<b>Iseseisev töö</b>	<b>Praktika</b>
<b>Nõuded mooduli alustamiseks: Õpitee planeerimine, klienditeeninduse korraldamine</b> <p style="text-align: center;">I kursus 1 EKAP (26t)                      II kursus 1 EKAP (26t)</p>			
<b>Õpiväljundid</b>	<b>Hindamiskriteeriumid</b>	<b>Õppemeetodid</b>	<b>Hindamismeetodid ja ülesanded</b>

<p>1.Oskab esineda järgides avaliku esinemise põhimõtteid ja head tava</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 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> <p>Kirjeldab ärikliendi olemust lähtuvalt ärikliendi mõistest analüüsib äriklienditeeninduse protsessi, kasutades erinevaid läbirääkimis-, nõustamis- ja müügitehnikaid</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Loeng</li> <li><input type="checkbox"/> Videoloeng</li> <li><input type="checkbox"/> Arutelu</li> <li><input type="checkbox"/> Eneseanalüüs</li> <li><input type="checkbox"/> Seminar</li> <li><input type="checkbox"/> Rollimäng</li> <li><input type="checkbox"/> Rühmatöö</li> <li><input type="checkbox"/> Praktiline töö</li> <li><input type="checkbox"/> Esitlus</li> </ul>	<p>Praktiline ülesanne – avalik esinemine vastavalt etteantud juhendile</p> <p>Rollimängud- ärikliendisuhete juhtimine, kliendi vajaduste kaardistamine, nõustamine, suhtlemine ja analüüs</p>	<p><b>1. Avalik esinemine 1</b>  <b>EKAP I kursus (26t)</b></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><b>Ärikliendi teenindamine 2</b></p> <p><b>EKAP</b></p> <p><b>II kursus (26t)</b></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
<b>Iseseisev töö moodulis:</b> (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)	1. Avaliku esinemise esitluse koostamine ja esitlemine Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine			
<b>Mooduli hinde kujunemine:</b>	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt. Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine. Mooduli hinne kujuneb praktilise ülesande esitluse ja rollimängude ning iseseisvate tööde alusel			
<b>Hindekriteeriumid</b>	Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane:  1. planeerib avaliku esinemise iseseisvalt vastavalt etteantud juhendile 2. analüüsib äriklienditeeninduse protsessi, kasutades erinevaid läbirääkimis-, nõustamis- ja müügitehnikaid 3. osaleb dialoogis läbirääkimistel ärikliendiga esitlus vastab esitluse heale tavale			
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	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 <a href="http://www.teenindaja.ee/category/hea-klienditeeninduse-abc">http://www.teenindaja.ee/category/hea-klienditeeninduse-abc</a> 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 ärieetikasse*. Tallinn: Külim.
13. Nüberg, 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
<b>Eesmärk:</b> õpetusega taotletakse, et õpilane on suuteline rakendama kategooria juhtimise üldisi põhimõtteid kaupade müügil			
<b>MAHT tundides kokku:</b>		<b>Auditoorseid tunde (teooria)</b>	<b>Iseseisev töö</b>
			<b>Praktika</b>
<b>Nõuded mooduli alustamiseks: Nõuded mooduli alustamiseks: Karjääri planeerimine ja ettevõtlus, müügitöö korraldamine</b>			
<b>II kursus 3 EKAP (78t)</b>			
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded

1. Määratleb kategooriate hetkeseisu turusituatsioonist ning kategooria juhtimise põhimõtetest lähtuvalt	Hindab iseseisvalt kaubakategooria turusituatsiooni järgides kategooria juhtimise põhimõtteid ja kasutades erialaseid mõisteid	Loeng Videoloeng Arutelu Eneseanalüüs Seminar Rühmatöö Praktiline töö Esitlus	Praktiline ülesanne – ühe kaubakategooria turusituatsiooni hindamine erinevate kaupluste või tootjate näitel	<b>1. Kategooria juhtimise kujunemine ja areng 1 EKAP (26t)</b>  1.1 Kategooria juhtimise taust 1.2 Kategooria juhtimise teoreetilised alused
--	--	--	--	--

<p>2.Mõistab kategooria juhtimise protsessi etappe ja seostab neid teoreetiliste lähtekohtadega</p> <p>3.Seostab kategooria juhtimisealased otsused teoreetiliste lähtekohtadega</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>Praktiline ülesanne rühmatööna: kahe kaubakategooria kaardistus kaubandusettevõttes, rolli määratlemine ja</p>	<p><b>2. Kategooria juhtimise protsess 1 EKAP (26t)</b></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><b>3. Kategooria juhtimine ja kliendisuhete juhtimine 0,5 EKAP</b></p>
	<p>tuginedes teoreetilistele lähtekohtadele ja mõõdikute arvutustulemustele</p>		<p>ettepanekute esitamine lähtudes arvandmetest.</p>	<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>

				<b>4. Kategooria juhtimise mõõdikud 0,5 EKAP</b>  4.1 Juurdehindlus ja allahindlus 4.2 Varade mõõdikud 4.3 Tegevusmõõdikud 4.4 ABC-analüüs
<b>Iseseisev töö moodulis:</b> <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i>	Erialase kirjanduse, e-õpiobjektide ja õppefilmide läbitöötamine Praktiliste ülesannete lahendamine			
<b>Mooduli hinde kujunemine:</b>	Moodulit hinnatakse mitteeristavalt.  Hindamise eelduseks on aruteludes osalemine. Mooduli hinne kujuneb õpimapi ja selle esitluse, praktiliste ülesannete ja iseseisvate tööde alusel			
<b>Hindekriteeriumid</b>	Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. hindab iseseisvalt kaubakategooria turusituatsiooni kategooria juhtimise põhimõtteid järgides ja erialaseid mõisteid kasutades</li> <li>2. analüüsib kategooria juhtimise protsessi käsitledes strateegiat, taktikat, kavandamist ja ellurakendamist</li> <li>3. arvutab kategooria (segmenti) kaupade olulisust sortimendis kategooria juhtimise mõõdikute alusel</li> <li>4. hindab kategooria juhtimise mõõdikute arvutustulemusi</li> </ol>			
	5. võtab vastu kategooria juhtimise alaseid otsuseid tuginedes teoreetilistele lähtekohtadele ja mõõdikute arvutustulemustele  6. arutleb seminaril praktiliste ülesannete lahenduste üle			
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	1. Atti, G. (2010). <i>Kategooriajuhtimine jaekaubanduses ja tootmises</i> . AS Pakett Bosworth, M. T., Holland, J. (2004) <i>Customercentric selling</i> . New York [etc.]: McGraw-Hill. 2. Cant, M. (2010). <i>Introduction to Retailing</i> . South Africa : Juta Legal and Academic Publishers. 3. Dunne, P. Lusch, F. R. (2010). <i>Introduction to Retailing</i> . 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). *Kaubagrupid juhtimine jaekaubanduses- ja tootmisettevõtte koostöös*. TÜ Kirjastus

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS	Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
6	UURIMISTÖÖ MEETODIKA	3 EKAP	Maili Rannas
<b>Eesmärk:</b> õpetusega taotletakse, et õpilane tuleb toime empiiriliste uurimuste läbiviimisega, kasutades sobivaid uurimismeetodeid			
<b>MAHT tundides kokku:</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria)</b>	<b>Iseseisev töö</b>	<b>Praktika</b>

<b>Nõuded mooduli alustamiseks: Karjääri planeerimine ja ettevõtlus</b>				
<b>I kursus 1 EKAP (26t)</b>				
<b>II kursus 2 EKAP (52t)</b>				
<b>Õpiväljundid</b>	<b>Hindamiskriteeriumid</b>	<b>Õppemeetodid</b>	<b>Hindamise meetodid ja ülesanded</b>	<b>Mooduli teemad</b>
<p>1.Sõnastab uurimistöö eesmärgi ja ülesanded lähtuvalt uurimisteemast ja probleemist</p> <p>2.Valib meetodika 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"> <li>• Loeng</li> <li>• Arutelu</li> <li>• Iseseisev töö</li> <li>• Rühmatöö</li> </ul>	<p>Situatsioonülesanne-eesmärgi ja ülesannete sõnastamine</p> <p>Situatsioonülesanne-uurimistöö meetodika kirjeldamine</p> <p>Uurimistöö kava (struktuur ja viitamine)</p>	<p><b><u>I</u>     <u>Kursus 1 EKAP (26t)</u></b>                      Uurimisprobleemi/hüpoteesi ja eesmärgi sõnastamine                      Uurimisküsimuste/ülesannete sõnastamine                      Kvantitatiivsed ja kvalitatiivsed uurimismeetodid                      Valimi moodustamine</p> <p><b><u>II</u>     <u>kursus 2 EKAP (52t)</u></b>                      Andmekogumise ja analüüsi meetodid                      Kirjalike tööde vormistamine</p>
<p>4.Viib läbi uurimuse vastavalt uurimistöö kavale</p>	<p>meetodeid vastavalt valitud meetodikale</p> <p>koostab uurimistöö kava korrektses eesti keeles, järgides uurimistöö struktuuri, viitamise ja vormistamise nõudeid</p>		<p>Uurimistöö kava (eesti keele ja vormistusnõuded)</p> <p>Esitleb uurimistöö tulemusi ja vastab küsimustele</p>	

<b>Iseseisev töö moodulis:</b> <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Erialase kirjanduse läbitöötamine.</li> <li>2. Uurimistöö kava koostamine.</li> <li>3. Kavale tuginedes uurimistöö koostamine.</li> </ol> Uurimistulemuste esitlemine ja eesmärgi täitmisele hinnangu andmine			
<b>Mooduli hinde kujunemine:</b>	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"> <li>• eesmärgi ja ülesannete/uurimisküsimuste vastavust uurimisprobleemile</li> <li>• kasutatud metoodika sobivust</li> <li>• tulemustele vastavat eesmärgi sidusust</li> <li>• töö nõuetekohast vormistust</li> <li>• tulemuste esitlust</li> </ul>			
<b>Hindekriteeriumid</b>	Moodul loetakse arvestatuks, kui õpilane: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. valib oma valdkonna uurimisteema ja kirjeldab uurimisprobleemi aktuaalsust, põhjendades oma valikut</li> <li>2. põhjendab ülesannete valikut lähtuvalt püstitatud eesmärgist</li> <li>3. kasutab sobivaid andmekogumise- ja andmeanalüüsi meetodeid vastavalt valitud metoodikale</li> </ol>			
	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			
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bachmann, T. (2004). <i>Teaduspraktika tahud ja toed</i>. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.</li> <li>2. Bryman, A., &amp; Bell, E. (2003). <i>Business Research Methods</i>. Oxford: Oxford University Press.</li> <li>3. Ehala, M. (2000). <i>Kirjutamise kunst</i>. Tallinn: Künnimees.</li> <li>4. Ghauri, P., &amp; Gronhaug, K. (2004). <i>Äriuuringute meetodid. Praktilisi näpunäiteid</i>. Tallinn: Külim.</li> <li>5. Hall, R., &amp; Hsien-Yao, S. (2006). <i>Quantitative Research Approach. Encyclopedia of Industrial and Organizational Psychology</i>. SAGE Publications.</li> <li>6. Hirsjärvi, S., Remes, P., &amp; Sajavaara, P. (2005). <i>Uuri ja kirjuta</i>. Tallinn: Medicina.</li> <li>7. Kalle, E., &amp; Aarma, A. (2003). <i>Teadustöö olemus</i>. Tallinn: TTÜ.</li> </ol>			

<p>8. Laherand, M-L. (2008). <i>Kvalitatiivne uurimisviis</i>. Tallinn: Infotrükk.</p> <p>9. Lancaster, G. (2005). <i>Research methods in management. A concise introduction to research in management and business consultancy</i>. Oxford: Butterworth-Heinemann.</p> <p>10. Locke, K. (2006). <i>Qualitative Research Approach. Encyclopedia of Industrial and Organizational Psychology</i>. SAGE Publications.</p> <p>11. Quinlan, C. (2011). <i>Business Research Methods</i>. Hampshire: Cengage Learning EMEA.</p> <p>12. Tooding, L.-M. (2007). <i>Andmete analüüs ja tõlgendamine sotsiaalteadustes</i>. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.</p>
---

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

<b>MAHT tundides kokku: 156</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria) 52</b>	<b>Iseseisev töö 104</b>	<b>Praktika</b>

**Nõuded mooduli alustamiseks:** puuduvad

Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamise meetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
1. Koostab ja esitab kutseeksamiks vajalikud dokumendid, lähtudes kutset anda organisatsiooni kodulehel olevatest nõuetest	<ul style="list-style-type: none"> <li>• analüüsib kaubandussektori osa Eesti majanduses tuues välja jaekaubanduse ja teiste</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Loeng</li> <li>• Arutelu,</li> <li>• Iseseisev töö,</li> <li>• Ajurünnak,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Eneseanalüüs – eneseanalüüsi koostamine ja tõendusmaterjalide kogumine e-portfoolio</li> </ul>	<p><b>1. Kutseeksamiks vajalik dokumentatsioon</b></p> <p>1.1 Kutsestandard</p> <p>1.2 Kutseandja</p> <p>1.3 Kutseeksamiks vajalik</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>	<p>majandusharude vahelisi seoseid</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• selgitab erinevate kaupade tellimise ja käitlemise protsesse konkreetsete näidete abil</li> <li>• analüüsib kassatöö korraldamise ja kaubandusettevõtte töö tulemuslikkuse vahelisi seoseid praktiliste näidete alusel</li> <li>• analüüsib kaubandusettevõteturundu stegevuse ja tarbijate ostukäitumise vaheliste seoste mõju kliendilojaalsusele ja kliendisuhte kestvusele praktiliste näidete alusel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meeskonnatöö, Praktiline töö</li> </ul>	<p>tarbeks</p> <p>Praktiline töö – eportfoolio koostamine</p>	<p>dokumentatsioon</p> <p><b>2. Eneseanalüüs</b>                  2.1 Eneseanalüüsi koostamise põhimõtted</p> <p><b>3. Eneseanalüüsi sisu lähtuvalt kutsestandardi nõuetest 3.1</b>                  Kaubanduse vajalikkus ja tähtsus                  3.2 Kaubanduse roll majanduses                  3.3 Kaubanduse seosed teiste majandusharudega                  3.4 Kaupade tellimise ja käitlemise alased kompetentsid                  3.5 Kassatöö korraldamine                  3.6 kaubandusettevõtte töö tulemuslikkuse vahelised seosed</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• selgitab kaastöötajate juhendamist ja meeskonnatöö parendamise võimalusi kaupluses praktiliste näidete alusel</li> <li>• koostab e- portfoolio mis sisaldab õpingute ja töökogemuse tõendusmaterjale kooskõlas kutse omistaja poolt väljatöötatud juhendiga</li> </ul>			<p>3.7 Kaubandusettevõtte turundustegevus ja juhtimine</p> <p><b>4. E-portfoolio</b>                  4.1 E-portfoolio jaoks tarkvara valik                  4.2 E-portfoolio olemus, tüübid, eesmärgid                  4.3 E-portfoolio koostisosad                  4.4 E- portfoolio süstematiseerimine 4.5 E- portfoolio vormistamisnõuded</p>

	esitleb koostatud e-portfoolio sisu, põhjendades kasutatud materjalide olulisust, süsteemsust ja vormistamist			4.6 E-portfoolio esitlemine
<b>Iseseisev töö moodulis:</b> (eesmärk, teema, vajadusel hindamine)	Eneseanalüüs erialaste kompetentside hindamiseks müügikorraldaja kutsestandardi alusel.			
<b>Mooduli hinde kujunemine:</b>	Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt. Mooduli hinde saamiseks on kohustuslik läbida kõik mooduli hindamisülesanded vähemalt lävendi ulatuses.			
<b>Hindekriteeriumid</b>	Puuduvad			
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	Õppekirjandus: • Laanpere, M., Tammets (2009). Õpetajate kogukonnad ja portfoolid. 49/75 Sissejuhatus e-portfoolio teemasse. • Tammets, K. E-portfoolio loomine <a href="http://lemill.net/content/webpages/e-portfoolio-loomine">http://lemill.net/content/webpages/e-portfoolio-loomine</a> • Weebly juhendmaterjal, <a href="http://weeblyopetus.weebly.com/">http://weeblyopetus.weebly.com/</a> • E-portfoolio professionaalse arengu toena <a href="http://beta.wikiversity.org/wiki/E-portfoolio_professionaalse_arengu_toena">http://beta.wikiversity.org/wiki/E-portfoolio_professionaalse_arengu_toena</a> • Kutsekoda.ee • Kutseandja kodulehekülg			

Mooduli nr	MOODULI NIMETUS		Maht õppenädalates /EKAP	Õpetajad
Valikõpingud	KÜBERTURVALISUS IGAPÄEVATÖÖS		2 EKAP	
<b>Eesmärk:</b> Õpetusega taotletakse, et õppija omandaks süvendatud teadmised ja oskused infoturbe ja andmekaitse valdkonnas mis on vajalikud infoühiskonnas toimetulekuks.				
<b>MAHT tundides kokku:</b>	<b>Auditoorseid tunde (teooria)</b>	<b>Iseseisev töö</b>	<b>Praktiline töö</b>	
26	10	6	10	
<b>Nõuded mooduli alustamiseks:</b> Arvutikasutamise baastase				
Õpiväljundid	Hindamiskriteeriumid	Õppemeetodid	Hindamismeetodid ja ülesanded	Mooduli teemad
1) Selgitab infovara kaitsmise olulisust	<ul style="list-style-type: none"> <li>kirjeldab erinevaid küberohtusid nende käitumise järgi ja teab nendele vastavaid turvameetmeid</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interaktiivne loeng</li> <li>Esitlus</li> <li>Analüüs</li> <li>Rühmaarutelu</li> <li>Praktiline töö</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MyCyberHygiene e-kursuse läbimine</li> <li>Kirjalik töö – Küberturvalisuse juhtumianalüüs</li> </ul>	<b>1 EKAP</b> 1. Infovara kaitsmise olulisus 2. E-kirjadega kaasnevad ohud ning petuskeemid 3. Küberohtud ja turvameetmed 4. Erinevad autentimise (paroolid, ID-kaart, mobiilID, biomeetria) vahendid ja võimalused 5. Kaheastmeline autentimine 6. Krüptimine Paroolide loomine, haldamine ja nende nõuded 7. Pahavara tuvastamine, ennetamine, vältimine

				8. Isikuandmete töötlemise peamised põhimõtted, andmesubjekti õigused
2)Tuvastab, määratleb ja ennetab erinevaid pahavarasid  3)Tunneb isikuandmete töötlemise peamisi põhimõtteid ning nende õiguslikke aluseid	<ul style="list-style-type: none"> <li>eristab adressaatide, sisu ja manuste järgi pahatahtlikud e-kirjad ning määratleb erinevaid petuskeeme</li> <li>kasutab ja tunneb erinevaid autentimise vahendeid võimaluste piires (k.a kaheastmeline autentimine)</li> <li>kirjeldab tugeva parooli poliitikat ning oskab seda rakendada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interaktiivne loeng</li> <li>Test</li> <li>Esitlus</li> <li>Analüüs</li> <li>Rühmaarutelu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analüüsi esitlemine - Turvaintsidenti analüüs lähtudes isikuandmete töötlemise seadusest</li> <li>Rühmaarutelu - Pahavarade ennetamine ja tuvastamine</li> <li>Valikvastustega test – küberturbe põhimõtted, isikuandmete töötlemise seadus, autentimine ja paroolid</li> </ul>	<b>1 EKAP</b> 1. E-kirjadega kaasnevad ohud ning petuskeemid 2. Küberohud ja turvameetmed 3. Erinevad autentimise (paroolid, ID-kaart, mobiilID, biomeetria) vahendid ja võimalused 4. Kaheastmeline autentimine 5. Krüptimine Paroolide loomine, haldamine ja nende nõuded 6. Pahavara tuvastamine, ennetamine, vältimine 7. Isikuandmete töötlemise peamised põhimõtted, andmesubjekti õigused
<b>Iseseisev töö moodulis:(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</b>	Turvaintsidenti analüüs, analüüsi esitlemine.			

<b>Mooduli hinde kujunemine:</b> (Hindekriteeriumid)	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt.</p> <p>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 õppija on osalenud aktiivse meeskonnaliikmena rühmaarutelus</p> <p>3. Valikvastustega test- küberturbe põhimõtted, isikuandmete töötlemise seadus, autentimine ja paroolid</p> <p>Töö on arvestatud, kui õppija saavutab testis vähemalt 51% maksimumpunktidest</p>
<b>Mooduli kokkuvõtva hinde kujunemine:</b>	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt.</p> <p>Kõik hindamisülesanded ja iseseisvad tööd on sooritatud lävendi tasemel.</p>
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<p>Õppekirjandus:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Küberturvalisuse seadus. <a href="https://www.riigiteataja.ee/akt/KüTS">https://www.riigiteataja.ee/akt/KüTS</a></li><li>2. Andmekaitse materjalid. <a href="https://www.rmp.ee/ettevotlus/andmekaitse">https://www.rmp.ee/ettevotlus/andmekaitse</a></li><li>3. Küberturvalisuse õiguslik taust. <a href="https://oigus.ut.ee/et/teadus/loengusari-tehnoloogia-oigus">https://oigus.ut.ee/et/teadus/loengusari-tehnoloogia-oigus</a></li><li>4. <a href="https://www.aki.ee/sites/default/files/dokumentid/isikuandmete_tootleja_uldjuhend.pdf">https://www.aki.ee/sites/default/files/dokumentid/isikuandmete_tootleja_uldjuhend.pdf</a></li><li>5. Küberturbe intsidendist teavitamise vorm. <a href="https://www.ria.ee/et/kuberturvalisus/kuberintsidendist-teavitamine.html">https://www.ria.ee/et/kuberturvalisus/kuberintsidendist-teavitamine.html</a></li><li>6. IT-vaatlik portaal. <a href="https://itvaatlik.ee/">https://itvaatlik.ee/</a></li><li>7. Avavõtme infrastruktuur. <a href="https://www.id.ee/public/Digiallkirja_v6imalused.pdf">https://www.id.ee/public/Digiallkirja_v6imalused.pdf</a></li><li>8. Riigi Infosüsteemi Amet. Olukord küberruumis. <a href="http://ria.ee/et/kuberturvalisus/olukord-kuberruumis.html">http://ria.ee/et/kuberturvalisus/olukord-kuberruumis.html</a></li><li>9. Riigi Infosüsteemi Amet. Nõuanded internetikasutajale. <a href="http://ria.ee/et/kuberturvalisus/ennetus-ja-nouanded/nouanded.html">http://ria.ee/et/kuberturvalisus/ennetus-ja-nouanded/nouanded.html</a></li><li>10. Targalt Internetis. <a href="http://targaltinternetis.ee">http://targaltinternetis.ee</a></li><li>11. Isikuandmete kaitse üldmäärus. <a href="http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679">http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679</a></li></ol>

	12. Avaliku teabe seadus. <a href="https://www.riigiteataja.ee/akt/106072012001">https://www.riigiteataja.ee/akt/106072012001</a> 13. Infosüsteemide turvameetmete süsteem <a href="https://www.riigiteataja.ee/akt/13125331">https://www.riigiteataja.ee/akt/13125331</a> 14. Infoturbe juhtimise süsteem <a href="https://www.riigiteataja.ee/akt/119032012004">https://www.riigiteataja.ee/akt/119032012004</a> 15. Infoühiskonna teenuse seadus <a href="https://www.riigiteataja.ee/akt/112122018039">https://www.riigiteataja.ee/akt/112122018039</a> 16. Isikuandmete kaitse seadus <a href="https://www.riigiteataja.ee/akt/104012019011">https://www.riigiteataja.ee/akt/104012019011</a> 17. Riigisaladuse ja salastatud välisteabe seadus <a href="https://www.riigiteataja.ee/akt/112032015046">https://www.riigiteataja.ee/akt/112032015046</a> 18. Võrgu- ja infosüsteemide riskianalüüsi nõuded ning turvameetmete kirjeldus <a href="https://www.riigiteataja.ee/akt/110072018006">https://www.riigiteataja.ee/akt/110072018006</a>
--	--

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

<p>iseloomust</p> <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>	<p>veebi- ja pilvepõhiseid rakendusi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• loob dokumente jagab neid ühiskasutuseks, koostab esitluse ning esitleb seda veebikoosolekul</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskussioon</li> <li>• Praktiline töö</li> </ul>	<p>kohta praktiliste ülesannete lahendamise juhendi põhjal</p>	<p><b>1. Erinevad veebi- pilvepõhised rakendused koostööks ja kaugtöö korraldamiseks tundi</b></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><b>Iseseisev töö moodulis:</b>  <i>(eesmärk, teema, vajadusel hindamine)</i></p>	<p>Iseseisev töö - mooduli teemade kohta praktiliste ülesannete lahendamise juhendi põhjal</p>			
<p><b>Mooduli hinde kujunemine:</b>  <i>(Hindekriteeriumid)</i></p>	<p>Kõik hindamisülesanded ja iseseisvad tööd on sooritatud lävendi tasemel.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• Iseseisvad praktilised tööd on vastavalt juhendile mooduli teemade kohta esitatud.</li> </ul>			
<p><b>Mooduli kokkuvõtva hinde kujunemine:</b></p>	<p>Moodulit hinnatakse mitteeristavalt</p> <p>Kõik hindamisülesanded ja iseseisvad tööd on sooritatud lävendi tasemel.</p>			
<p><b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b></p>	<p>Õppekirjandus:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Õpetaja poolt jagatud digitaalsed õppematerjalid ja juhendid</li> </ol>			

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



<p>toidualase informatsiooni kogumiseks.</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>klientidele tasakaalustatud toitumisalast nõu oma kompetentsi piirides.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Annab kliendile tervisliku toitumisalast nõu, oma kompetentsi piirides</li> <li>• Valib toitumisalaseid arvutusmeetodeid toitumisülesande lahendamiseks</li> <li>• Kirjeldab erinevaid söömishäireid.</li> <li>• Kirjeldab kehakaalu mõjutavaid tegureid.</li> <li>• Koostab ja analüüsib grupikaaslase tervisliku nädalamenüü, arvestades</li> </ul>		<p>Esitlus- isikliku hügieeni jälgimine ja kasutamine</p> <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 kokkuvõttest</p>	<p>Toiduained, suhkur, sool, magusained, alkohol.                  Toidulisandid ja lisaained                  Dieet, kehakaal                  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</p>
---	---	--	---	--

	<p>tervislikkuse aspekte ja kalor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Loetleb toidu saastumise põhjusi ning selgitab abinõusid haiguste vältimiseks.</li> <li>• Kirjeldab isikliku ja toidukäitlemise hügieeni reegleid lähtuvalt ettevõtte spetsiifikast.</li> </ul>			<p>–infektsioonid ning nende vältimine                  Toidu säilitamise viisid ja tingimused ning temperatuuri kontroll käitlemisel</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Enesekontrollisüsteem toidukäitlemisettevõttes</li> <li>2. Isiklik hügieen</li> <li>3. Puhastus ja desinfitseerimine</li> <li>4. Kahjuritõrje</li> </ol>
<p><b>Iseseisev töö moodulis:</b>                  (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><b>Mooduli hinde kujunemine:</b></p>	<p>Moodulit hinnatakse mitmeeristavalt.                  Mooduli hinde saamiseks on kohustuslik läbida kõik mooduli hindamisülesanded vähemalt lävendi ulatuses</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Esitlus- isikliku hügieeni jälgimine ja kasutamine                      Töö on arvestatud kui esitlus on koostatud ja esitletud</li> </ol>			

	<p>2. Kirjalik töö: Toiduhügieeni mõisted Töö on arvestatud kui etteantud toiduhügieeni mõisted on kirjeldatud</p> <p>3. Test – teemat läbiv kokkuvõttev test Positiivseks soorituseks on vaja vähemalt 75% õigeid vastuseid</p>
<b>Hindekriteeriumid</b>	
<b>Kasutatav õppekirjandus (avalikult kättesaadav)/ õppematerjal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="https://intra.tai.ee/images/prints/documents/149019033869_eeesti%20toitumis-%20ja%20liikumissoovitused.pdf">https://intra.tai.ee/images/prints/documents/149019033869_eeesti%20toitumis-%20ja%20liikumissoovitused.pdf</a></li><li>• <a href="https://toitumine.ee/">https://toitumine.ee/</a></li><li>• <a href="https://tap.nutridata.ee/et/avaleht">https://tap.nutridata.ee/et/avaleht</a></li><li>• <a href="https://www.tai.ee/et/tervis-ja-heaolu/toitumine">https://www.tai.ee/et/tervis-ja-heaolu/toitumine</a></li></ul>