

Õppekava nimetus	Offline-online müügispetsialist
Õppekeel	Vene keel
Õppe kogumaht	114 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	74 akadeemilist tundi
Õppe kestvus	18 nädalat
Sihtgrupp	Inimesed, kes soovivad omandada teadmisi nii klassikalisest, kui ka online müügist või arendada/täiendada enda oskusi antud vallas.
Õppe eesmärgid	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Omandada oskus müüa tooteid ja teenuseid nii offline, kui ka online keskkonnas</li> </ul>
Õppeväljundid	<p>Kursuse lõpetaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mõistab oma toote/teenuse tugevaid külgi ning oskab neid edukalt presenteerida</li> <li>- Saab aru, kuidas ja mis kanalite kaudu leida kliente oma toote/teenuse jaoks</li> <li>- Teab, mis on müügipsühholoogia ning oskab luua kontakti kliendiga</li> <li>- Teab, mis etappidest koosneb müügiprotsess</li> <li>- Oskab koostada müügiskripte ja ettekandeid</li> <li>- Omab teadmisi ning telefonimüükide, F2F, B2B, B2C ning mõitab nende lähenemiste vahet</li> <li>- Omab infot kaasaegsete CRM süsteemide kohta</li> <li>- Teab, kuidas luua online-poodi Wordpress platvormil</li> <li>- Seadistab reklaami Facebook ja Instagram sotsiaalmeediakanalites</li> <li>- Seadistab reklaami Google AdWords – is</li> <li>- Omab ülevaadet maailma populaarsematest müügiplatvormidest (Amazon, Ebay, Alibaba, Etsy)</li> <li>- Teab, kuidas hoida end motiveerituna ning kuidas hoiduda läbipõlemisest</li> </ul>
Kursuse läbiviimise põhiprintsiibid ja -meetmed	<p>Ülalpool mainitud õppeväljundite saavutamiseks ja teadmiste omandamiseks on kursuse jooksul kasutatud järgmised meetmed:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Praktilised harjutused</li> <li>- Arutelud</li> <li>- Individuaalsed tööd</li> <li>- Grupitööd</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kogu kursuse vältel personaalse projekti juhtimine (praktika)</li> <li>- Harjutused koolituse grupis Facebook-is</li> </ul>
Õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus ning nende vastavus õigusaktides sätestatud tervisekaitsenõuetele, kui need on kehtestatud	<p>Õpperuumid: õpingud toimuvad vastava varustusega õppeklassis aadressil Ahtri 12 - 512, Tallinn või ONLINE - keskkonnas</p> <p>Kasutatavad seadmed: loengutahvel, dataprojektor, arvuti, kantseleivahendid</p>
Õppekava	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. tund: Müüja põhikompetentsid ja nende arendamine</li> <li>2. tund: Toote ja teenuse mõistmine</li> <li>3. tund: Klientide mõistmine ja uute klientide otsimine</li> <li>4. tund: Müügitsükkel ja müügi etapid</li> <li>5. tund: Telefonimüügid js CRM-süsteemid</li> <li>6. tund: Müügiskripti ja müüva ettekande loomine</li> <li>7.-10. tund: Online-poe loomine Worpressi platvormil</li> <li>11.-12. tund: Google Ads reklaami seadistamine</li> <li>13.-14. tund: Reklaami seadistamine Facebook-is ja Instagramis</li> <li>15.-16. tund: Müük rahvusvahelistel müügiplatvormidel (Amazon, Ebay, Alibaba, Etsy)</li> <li>17. tund: Müüja enesemotivatsioon ja läbipõlemise ennetamine</li> <li>18. tund: Eksam</li> </ol>
Koolitajad	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Konstantin Grigorenko Müügijuht elupika kogemusega. Hetkel esindab tuntud 18 mlrd käibega rahvusvahelist ettevõtte divisjoni 7-s riigis.</li> </ol>

	<p>2) Irina Krik Müügi ja teenindusega tegeleb üle 13 aasta. Omab kogemust tarkvara, telekommunikatsiooniteenuste, reklaami, kinnisvara jne müügis.</p> <p>3) Vladislav Kaljuzhnoi Kodulehtede ja online – poodide loomisega tegeleb üle 12 aasta. UX GENIUS veebiagentuuri asutaja ja omanik.</p> <p>4) Andrei Koltšin Trükiettevõtte omanik. Üle 5 aasta müüb tooteid rahvusvahelistel müügiplatvormidel Amazon, Ebay, Etsy ja Alibaba.</p> <p>5) Jana Gaškova Turunduses üle 14 aasta, on toonud turule palju tuntuid tooteid ja brände, Paprika Tervisliku Turunduse Kooli asutaja ja juhataja, andragoog (6. tase).</p> <p>6) Darja Platonova Sertifitseerud Google Ads spetsialist, mitmete koolituste autor ja lektor.</p>
Praktika	<p>Õpingute jooksul iga õppija peab sooritama praktikat, mis koosneb enda või partnerprojekti juhtimisest ning omandavate teadmiste harjutamisest.</p> <p>Enne koolituse algust saavad kõik õppijad ligipääsu partnerite andmebaasile, kus saavad valida endale sobiva projekti ning juba enne koolituse algust sõlmida praktikaandjaga vastavat kokkulepet. Praktika algab esimesest tunnist. Samm sammult läbib õpilane kõik etapid ning õpib kasutada teadmisi praktikas: koostada strateegiat, määratleda kliente, seadistada reklaami jne.</p>
Lõpetamine ehk õppe lõpetamise tingimused ja eksam	<p>Õppe lõpetamise eelduseks peab osaleja külastama vähemalt 75% auditoorsetest tundidest ning esitama praktilise töö ehk projekti läbitud praktika põhjal, mis tõestab õppeväljundite saavutamist. Praktilise töö ehk projekti kaitsmine toimub eksamil.</p>

<p>Kursuse läbimisel väljastatav dokument</p>	<p>Kursuse lõpetamisel iga osaleja saab:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Tunnistust, kui õpingute lõpetamise nõuded on täidetud</li><li>- Tõendit, kui õpingute nõuded ei ole täidetud, kuid osaleja võttis osa õppetööst. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontakttundide arvule, kuid mitte juhul, kui õppija osales vähem kui pooltes tundides.</li><li>- Ainelehte, mis annab ülevaadet läbitud teemadest ja kontakttundidest</li></ul>
---	---