

Kinnitatud Paprika OÜ poolt 01.02.2021

Õppekava nimetus	Offline-online müügispetsialist
Õppekeel	Vene keel
Õppe kogumaht	114 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	74 akadeemilist tundi
Iseseisva töö maht	40 akadeemilist tundi
Sihtgrupp	Inimesed, kes soovivad omandada teadmisi nii klassikalises, kui ka online-müügis või arendada/täiendada enda oskusi antud vallas.
Õppe alustamise tingimused	Isikliku sülearvuti olemasolu
Õppe eesmärgid	Koolituse läbinu oskab müüa tooteid nii offline-, kui ka online-keskkonnas.
Õpiväljundid	<p>Kursuse lõpetaja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mõistab oma toote/teenuse tugevaid külgi ning oskab neid edukalt esitleda - Teab müügipsühholoogia põhiprintsiipe ning oskab kasutada neid kliendisuhete loomisel - Omab teadmisi müügitsüklist ja erinevatest müügitüüpidest (telefonimüük, F2F, B2B, B2C) ning oskab kasutada neid müügistrateegia ehitamisel - Oskab luua lihtsaid veebilehti ja e-poode Wordpress platvormi abil - Omab algteadmisi copywriting-ust ehk sellest, kuidas kirjutada tekste nii sotsiaalmeedia, kui ka kodulehte jaoks - Oskab seadistada reklaami Facebook ja Instagram sotsiaalmeediakanalites ning Google Ads platvormi kaudu - Omab ülevaadet maailma populaarsematest müügiplatvormidest (Amazon, Ebay, Alibaba, Etsy) - Oskab ära tunda läbipõlemise märke ning on teadlik läbipõlemise ennetamise viisidest
Õppemeetodid	<p>Ülalpool mainitud õppeväljundite saavutamiseks ja teadmiste omandamiseks on koolituse jooksul kasutatud järgmised õppemeetodid:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Praktilised harjutused - Arutelud - Individuaalsed tööd - Grupitööd - Kogu koolituse vältel personaalse projekti juhtimine

	<p>- Harjutused koolituse grupis Facebook-is ning teistes online-keskkondades</p> <p>Kõik õppijad saavad kätte jaotusmaterjale kas paberil või elektroonilisel kujul.</p>
<p>Õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus ning nende vastavus õigusaktides sätestatud tervisekaitseõuetele, kui need on kehtestatud</p>	<p>Õpperuumid: õpingud toimuvad vastava varustusega õppeklassis aadressil Ahtri 12 – 512 või Ahtri 12 - 511, Tallinn või online-keskkonnas.</p> <p>Õppeklassides kasutatavad seadmed: loengutahvel, dataprojektor, arvuti, kantseleivahendid, kaamera ja helisüsteem kvaliteetsete ülekannete tegemiseks.</p>
<p>Õppesisu (auditoorsed tunnid)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. tund: Müüja põhikompetentsid ja nende arendamine (4 ak.tundi) 2. tund: Toote ja teenuse mõistmine (4 ak. tundi) 3. tund: Kliendid ja müügipsühholoogia (4 ak. tundi) 4. tund: Müügitsükkel ja müügiskriptide loomine (4 ak.tundi) 5. tund: Müügitüübid (telefonimüük, F2F, B2B, B2C) (4 ak.tundi) 6. tund: Copywritingu ehk sisuloome alused (tekstid sotsiaalmeedia ja veebilehe jaoks) (4 ak.tundi) 7.-10. tund: Veebilehe ja e-poe loomine Wordpressi platvormil (16 ak.tundi) 11.-12. tund: Reklaami seadistamine Google Ads platvormil (8 ak.tundi) 13.-14. Reklaami seadistamine Instagram ja Facebook platvormidel (8 ak.tundi) 15.-16. tund: Müük rahvusvahelistel marketplace-idel ehk müügiplatvormidel (Amazon, Ebay, Alibaba, Etsy) (8 ak.tundi) 17. tund: Müüja enesemotivatsioon ja läbipõlemise ennetamine (4 ak.tundi) 18. tund: Eksam (6 ak.tundi)

<p>Iseseisev töö</p>	<p>Koolituse jooksul peab iga õppija läbima praktikat ehk rakendama saadud teadmisi ellu konkreetse projekti näol.</p> <p>Tegemist võib olla kas isikliku projektiga, või projektiga Paprika andmebaasist, millele õppijad saavad ligipääsu enne koolituse algust. Esimese praktilise ülesande ehk kodutöö saab õppija juba peale esimest tundi ning samm sammult õpib kasutama teadmisi praktikas.</p>
<p>Koolitajad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Konstantin Grigorenko Müügijuht pikaajalise kogemusega. Hetkel esindab tuntud 18 mlrd käibega rahvusvahelist ettevõtte divisjoni 7-s riigis. 2) Irina Krik Müügi ja teenindusega tegeleb üle 13 aasta. Omab kogemust tarkvara, telekommunikatsiooniteenuste, reklaami, kinnisvara jne müügis. 3) Vladislav Kaljuzhnoi Kodulehtede ja online – poodide loomisega tegeleb üle 12 aasta. UX GENIUS veebiagentuuri asutaja ja omanik. 4) Andrei Koltšin Trükiettevõtte omanik. Üle 5 aasta müüb tooteid rahvusvahelistel müügiplatvormidel Amazon, Ebay, Etsy ja Alibaba. 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). 6) Darja Platonova Sertifitseerud Google Ads spetsialist, mitmete koolituste autor ja lektor.
<p>Hindamine ehk õppe lõpetamise tingimused</p>	<p>Edukaks õppe lõpetamiseks peab osaleja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - külastama vähemalt 75% auditoorsetest tundidest

	<ul style="list-style-type: none">- esitama hindamisele vähemalt 10 kodutööd- kaitsma projekti läbitud praktika ning teadmiste põhjal
Väljastatavad dokumendid	<p>Koolituse lõpetamisel saab iga osaleja:</p> <ul style="list-style-type: none">- Tunnistust, kui õppe lõpetamise tingimused on täidetud- Tõendit, kui õppe lõpetamise tingimused ei ole täidetud, kuid osaleja võttis õppetööst osa. Tõend väljastatakse läbitud teemade kohta.