

Jrk. nr	Teema, lektori nimi ning hanke osa number	Sisu lühikirjeldus	Õpetundide arv
1	Sissejuhatus ettevõtluse alustesse	Ettevõtluse olemus, ettevõtluse arengutendentsid. Väikeettevõtluse roll majanduses. Ettevõtjaks kujunemine – motiivid ja tõukejõud. Ettevõtjale vajalikud isiksuseomadused, eneseanalüüs. Ettevõtte juriidilised vormid ja nende eripärad (asukoha ja ärinime valik). Õpiväljundid: õppija omandab teadmised ettevõtluse alustest Õppemeetodid: loeng, praktilised ülesanded, arutelu, grupitöö, individuaalne töö	12
2	Äriidee ja ettevõtlusega alustamine	Ideest äriideeni; leidmine, analüüs ja hindamine. Ettevõtte eesmärgid, strateegia ja tegevuskava. Põhilised konkurentsistrateegiad, konkurentsieeliste allikad ja konkurentsianalüüs (sh SWOT analüüs). Ettevõtte loomise/asutamise etapid. Ettevõtte rajamiseks vajalikud sammud (sh registreerimine, litsentsid ja tegevusload). Ettevõtjale olulised infokanalid ja tugistruktuurid. Sissejuhatus äriplaani koostamisse. Äriplaani olemus, struktuur, koostamise eesmärgid. Õpiväljundid: õppija omandab teadmised ja oskused äriideede genereerimisest, ärimudelitest, missioonist ja visioonist, SWOT analüüsist, ettevõtte loomise ja asutamise etappidest. Õppemeetodid: loeng, praktilised ülesanded, arutelu, grupitöö, individuaalne töö	28
3	Teenused ja tooted	Toode ja teenus. Toote positsioneerimine. Toote arendus ja kujundamise alused. Toote elutsükkel. Teenuste disain. Konkurentsivõrdlus/analüüs. Turu uuringud (tarbijauuringud, konkurentsi- uuringud). Õpiväljundid: Õppija omandab teadmised toodetest, teenustest ja nende elutsüklist, toote positsioneerimisest, teenuste disainist, konkurentsianalüüsist ja turu-uuringutest. Õppemeetodid: loeng, praktilised ülesanded, arutelu, grupitöö, individuaalne töö	20
4	Turundus	Turunduse mõiste ja komponendid. Sihtturud ja sihtrühmad, tarbijate ostukäitumine ja turu segmenteerimine. Turunduse planeerimine (eesmärgid, strateegia, plaan). Hinnakujundus. Turustuskanalid ja –strateegiad. Konkurentide turundus. Konkurentsivõrdlus/analüüs. Müügi- ja jaotuskanalid. Müügi edendamine ja müügiprotsess. Reklaam ja reklaamikanalite valik. Õpiväljundid: õppija omandab teadmised ja oskused	12

		turundusest ja selle komponentidest, tarbijate ostukäitumisest ja turu segmenteerimisest, hinnakujundusest, müügi edendamisest ja müügiprotsessist, turundusplaani koostamisest. Õppemeetodid: loeng, praktilised ülesanded, arutelu, grupitöö, individuaalne töö	
5	Olulised juriidilised aspektid äriühingu asutamisel	Seadusandlusest tulenevad nõuded ja ettevõtlusriskid. Tööõigus. Lepingute tüübid, nende sõlmimine, poolte õigused ja kohustused. Töötasu. Tööaeg, puhkeaeg ja puhkus. Töötervishoiu ja tööohutusalaane korraldus ettevõttes. Õpiväljundid: õppija omandab teadmised ja oskused olulistest aspektidest äriühingu asutamisel, äriseadustikust ja tööõigusest. Õppemeetodid: loeng, praktilised ülesanded, arutelu, grupitöö, individuaalne töö	16
6	Raamatupidamise põhialused ning maksunduse alused	Raamatupidamise seadus. Raamatupidamise korraldamine väikeettevõttes. Kassa- ja tekkepõhine raamatupidamine. Bilanss, kasumiaruanne ja rahavoogude prognoos. Ülevaade Eesti maksusüsteemist. Tulumaks. Sotsiaalmaks. Käibemaks. Tööjõukulude arvutamine. Õpiväljundid: õppija omandab teadmised ja oskused raamatupidamisest ning maksunduse alustest. Õppemeetodid: loeng, praktilised ülesanded, arutelu, grupitöö, individuaalne töö	20
7	Finantsplaneerimine	Stardikapitali vajadus ja allikad.. Finantsplaneerimise vajadus. Ettevõtte elutsükkel ja kasv. Finantsjuhtimise eripärad elutsükli erinevates faasides. Kulude arvestus ja juhtimine. <u>Müügiprognosisid</u> . Rahavood Tasuvuspunkti arvutus Excelis koostatud isegenereeruvad finantsprognoosid (EAS). Õpiväljundid: õppija omandab teadmised ja oskused finantsplaneerimisest. Õppemeetodid: loeng, praktilised ülesanded, arutelu, grupitöö, individuaalne töö	30
8	Kohtumine mentori(te)ga	Ettevõtluskogemuste ja –teadmiste edastamine alustavale ettevõtjale. Mentor jagab koolitatavatele oma kogemusi ettevõtjana alustamisel/tegutsemisel, toodete/teenuste turundamisel, kontaktide loomisel, kogemusi tegevuslubade või litsentside taotlemisel jm.	2
9	Nõustamine/konsultatsioon	Äriplaani koostamise ja elluviimise nõustamine. Koolitaja annab lähtuvalt äriideest juhiseid ja kasulikke nõuandeid äriplaani koostamisel, juhivad tähelepanu nõrkustele ning annab soovitusi nende parandamiseks.	14

10	Äriplaanide kaitsmine		6
11	Märkida õpitulemuste hindamise viis	<p>Kursuse läbimise eelduseks ja tunnistuse saamiseks on vähemalt 75% koolitusel osalemist ja äriplaani koostamine ning kaitsmine.</p> <p>Äriplaani positiivse kaitsmise kriteeriumid:</p> <ul style="list-style-type: none">• kõik äriplaani osad peavad olema kajastatud;• äriplaani peab olema vähemalt 75% valmis;• äriplaani kaitsmiseks on koostatud kaitsekõne ja esitlus. <p>Õpitulemust hinnatakse äriplaanide kaitsmisel tulemusega arvestatud või mitteamestatud. Hindamist mitteläbinutele väljastatakse koolitusel osalemise tõend vastavalt osaletud teemade ja tundide mahu kohta. Äriplaani edukalt kaitsnud õppijad saavad tunnistuse koos õiendiga.</p>	