

Kursuse nimetus	Müük ja turundus
Kursuse tüüp	Mooduli „Ettevõtlik noor“ kursus
Eeltingimused kursusel osalemiseks	Vähemalt rahuldavale tulemusele omandatud põhikooli ühiskonnaõpetus ja matemaatika
Kursuse maht (1575 min, st 35 akadeemilist tundi)	Kontaktõpe 21 70-minutilist tundi ja õpilaste iseseisev töö (105 min)
Kursuse toimumise aeg	10.klass, õppeaasta vältel paralleelselt mooduli teiste kursustega.

Kursuse lühikirjeldus

Müük ja turundus on inspireeriv kursus õpilasele kes tunneb end mugavalt nii loomevaldkonnas kui ka numbrite maailmas. Kursus jaguneb laias laastus kaheks. Millest esimene pool on pühendatud müügile - mis on müük ja mida müüakse, kuidas müüki edukalt sooritada, millised erinevad nipid aitavad olla usutavam, veenvam ja enesekindlam.

Teise poole moodustab turundus, mille käigus õpime kliente segmenteerima ja sellest lähtuvalt valima turundusstrateegiat. Tutvume toote, teenuse, isiku brändinguga. Piilume sotsiaalmeedia turunduse ja *influencerite* põnevasse maailma. Teeme tutvust sisuloome olulisusega toote turundamisel ja brändi ülesehitamisel.

Kursuse sisu

- Müük - mis, mida, kellele?
- Kliendi segmentimine
- Müügi ülesehitamine - metasõnumid, õige hääletoon, kehakeel, inimeste mõjutamine, müügi suunamine.
- Tootetutvustus ja promo
- Turunduse olemus, strateegia, taktika, planeerimine
- Turu määratlemine, eristumine ja positsioneerimine
- Turundusstrateegiad
- Brändi loomine ja juhtimine
- Visuaalne turundus - Printreklaam, veebibännerid,
- Digiturundus - sisuloome, influencerid, sotsiaalmeedia, kampaaniad.
- Eneseväljendusoskus (pitching)

Õpitulemused

Kursuse lõpus õpilane:

- teab mis on müük ja kuidas kliente segmentida ja kuidas valida müügiks hea strateegia, sooritada kontakt- kui ka kaugmüüki (õpilasfirma näitel)
- tunneb erinevaid viise kuidas müügitööd edukamaks muuta ja rakendab neid
- oskab rakendada erinevaid turundusstrateegiaid lähtuvalt tootest ja ostjast
- mõistab brändingu aluseid, mõistab seoseid brändingu, enda isiku ja edu vahel.
- oskab kujundada algelist digiturunduse kampaaniat (õpilasfirma näitel), kaasates sinna erinevaid kursusel omandatud oskusi.
- oskab koostada head müügikõnet

Kursuse ülesehitus

Teema	Tundide arv
Müük	9
Turundus	10
Praktikas omandatu rakendamine	2

*Kontakt tundide arvu vähenemisel suureneb proportsionaalselt õpilaste iseseisva töö maht.

Tagasiside meetodid ja kriteeriumid ning kursusehinde kujunemine

Tagasisidestamine toimub Saku Gümnaasiumi õppekava 3.osas sätestatud hindamise korralduse põhimõtete alusel.

Õpitulemusi hinnatakse numbriliselt viie palli süsteemis.

Kursusel hinnatakse teoreetilise materjali mõistmist erinevate testide, harjutuste ja eneseanalüüsi ülesannete põhjal. Oluliseks osaks on ka õpitu rakendamine õpilasfirma töös, mille raames saadakse siia kursusse hinne õpilasfirma digiturunduse eest (koduleht, kampaaniad, sotsiaalmeedia jne), õpilasfirmaga kontaktmüügi sooritamine ning lähtuvalt oma õpilasfirmast klientide õige segmentimine ning vastavalt sellele turundusstrateegia valimine ja kasutamine.

Juhul kui õpilane ei ole aktiivselt osalenud ja viibinud tundides, ega sooritanud nõutud töid, tuleb tal sooritada kursusehinde väljapanekuks arvestus.