

<b>Kursuse nimetus</b>	Ettevõtlik noor 1
<b>Kursuse tüüp</b>	Mooduli „Ettevõtlik noor“ kursus
<b>Eeltingimused kursusel osalemiseks</b>	Vähemalt rahuldavale tulemusele omandatud põhikooli ühiskonnaõpetus ja matemaatika
<b>Kursuse maht</b> (1575 min, st 35 akadeemilist tundi)	Kontaktõpe 20 70-minutilist tundi ja õpilaste iseseisev töö (175 min)
<b>Kursuse toimumise aeg</b>	10. klass, 1. õppeperiood

### Kursuse lühikirjeldus

Selles kursuses sukeldume ettevõtluse põnevasse maailma, alustades oma äriidee väljatöötamisest ja õpilasfirma loomisest kuni müügistrateegiatega ja klientide segmentimiseni. Esialgu suuname oma tähelepanu äriidee leidmisele ning äriideede analüüsile. Uurime erinevaid võimalusi ja vajadusi ning hindame riske, et leida just see õige äriidee, mis võiks olla edukas ja jätkusuutlik. Seejärel liigume äriplaani koostamise juurde, kus kaalume erinevaid tootmis- ja disainilahendusi ning hindame riske.

Järgmises etapis avastame majanduse olemuse põhitõed, sh nõudmise, pakkumise, hinna ja turutasakaalu. Seejärel süveneme müügistrateegiatesse, keskendudes müügi ülesehitamisele ja klientide segmentamisele. Õpime, kuidas edukalt müüa, olles teadlikud erinevatest müüginippidest ja õige müügitehnika olulisusest.

Kursuse lõpuks olete valmis looma ja juhtima oma õpilasfirmat, rakendades praktiliselt omandatud teadmisi ning osates edukalt müüa ja turundada oma tooteid või teenuseid. Koos registreerime õpilasfirma Eestis ning tutvume vajalike dokumentidega selle protsessi käigus.

### Kursuse sisu

Oma ettevõtlusega alustamine. Õpilasfirma loomine. Meeskondade moodustamine. Äriidee kinnitamine. Õpilasfirma registreerimine koos vajalike dokumentidega JA Eesti juures. Äriidee leidmine. Vajadused ja võimalused. Äriideede analüüs. Äriplaani koostamine ja riskide hindamine.

Tootmine, tootedisain

Majanduse olemus

Nõudmine, pakkumine, hind ja turutasakaal

Müügistrateegiad. Müük - mis, mida, kellele?

Kliendi segmentimine.

Müügi ülesehitamine - metasõnumid, õige hääletoon, kehakeel, inimeste mõjutamine, müügi suunamine.

## Õpitulemused

Kursuse lõpus õpilane:

- seletab ja kasutab majanduse põhimõisteid ning teab tänapäeva turumajanduse põhimõtteid;
- oskab hinnata tootmistegureid ja teguritulusid ning selgitada, kuidas turg ja hind määravad tootmist ning tarbimist, analüüsib nõudlust ja pakkumist mõjutavaid tegureid;
- tunneb õpilasfirma loomise, tegevuse ja juhtimise protsessi;
- teab ettevõtja kohustusi, riske ja tasusid;
- mõistab ettevõtlust kui elatise teenimise võimalust;
- oskab koostada lihtsamat äriplaani oma äriidee teostamiseks;
- 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

## Kursuse ülesehitus

Teema	Tundide arv
Ettevõtlusega alustamine, ideest teostuseni.	8
Tootmine, tootedisain	2
Majanduse olemus	2
Nõudmine, pakkumine, hind ja turutasakaal	4
Müügistrateegiad	4

\*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.

Kursust hinnatakse numbriliselt viiepallisüsteemis.

Hinnatakse jooksvaid ülesandeid, mis moodustavad 100% kursuse lõpphindest.

Jooksvate ülesannete hulka kuuluvad tunnikontrollid, praktilised tööd, iseseisvad tööd ning ettekanded. Hindamise aluseks on töö iseseisev sooritus, sisuline õigsus ja vormistamise korrektsus. Hindamisel võetakse arvesse ka et tööd on esitada õigel ajal ning tööd vastavad õpetaja poolt etteantud tööjuhendile ning on vormistatud korrektselt.

Tagasisidet antakse jooksvalt tehtud töödele ning kõikidele hindelistele ülesannetele.

Kursuse arvestustöö kursusehinde väljapanekuks tuleb sooritada juhul, kui jooksvad ülesanded on esitamata või õpilane on puudunud 6 või enam tundi kursuse mahust.