

<b>Kursuse nimetus</b>	Ettevõtlik noor 2
<b>Kursuse tüüp</b>	Mooduli „Ettevõtlik noor“ kursus
<b>Eeltingimused kursusel osalemiseks</b>	Ettevõtlik noor 1 läbimine
<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, 2. õppeperiood

### Kursuse lühikirjeldus

Selles põnevas kursuses uurime inimese rolli ettevõtluses nii omaniku, tootja, töötaja kui ka tarbijana. Alustame raha ja finantsmajanduse põhitõdedest, liikudes seejärel turundusstrateegiate, tootetutvustuse ja reklaami juurde. Õpime mõistma turunduse olemust ning kuidas välja töötada strateegiaid ja taktikaid, et eristuda turul ja määratleda oma positsioon. Rakendame praktikas müügi ja turunduse põhimõtteid ning tutvume ettevõtte raamatupidamisega, mõistame raamatupidamise olulisust ettevõtte jätkusuutlikkuse tagamisel. Kursuse raames keskendume ka meeskonnatööle ja selle koordineerimisele, sest eduka ettevõtte juhtimise aluseks on tugev ja hästi toimiv meeskond.

### Kursuse sisu

Inimene kui omanik, tootja, töötaja ja tarbija

Raha ja finantsmajandus

Turundusstrateegiad

Tootetutvustus ja promo

Turunduse olemus, strateegia, taktika, planeerimine

Turu määratlemine, eristumine ja positsioneerimine

Müügi ja turunduse rakendamine praktikas

Ettevõtte raamatupidamine. Bilanss. Kasumiaruanne. Aktiva, passiva, kasum, kahjum, amortisatsioon. Põhivara, käibevara, kohustused.

Meeskonnatöö koordineerimine

### Õpitulemused

Kursuse lõpus õpilane:

- tunneb raamatupidamise aluseid ja oskab pidada lihtsat majandusarvestust õpilasfirma kohta, teeb vahet püsi- ja muutuvkulude vahel;
- tunneb meeskonnatöö põhimõtteid;
- oskab koostada erinevale sihtrühmale turundusplaane;
- oskab oma tootest lähtuvalt valida turundusstrateegia ja teostada müüki
- oskab teha kontaktmüügiks vajalikke ettevalmistusi ja oskab teostada kaugmüüki.
- 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
- tunneb tööseadusi ning oskab valida või leida tööd, arvutada bruto ja netopalka ning tööandja kulusid tööjõule;
- saab aru, et tarbimise eelduseks on inimeste vajadused, tunneb oma õigusi ja vastutust tarbijana, oskab tarbida säästlikult;
- plaanib ning koostab isiklikku ja pere-eelarvet, analüüsib eelarve piiranguid;
- teab, et raha on üldtunnustatud maksevahend, väärtuse mõõdupuu ja kogumisvahend, võrdleb laenudest saadava kasu ning kaasnevate kulutuste ja riskide vahekorda;
- teab üksikisiku ja ettevõtte kohustusi riigi ees, analüüsib ettevõtte rolli turumajanduses ning selgitab ettevõtete põhitüüpide erinevusi;
- teab ettevõtlusega kaasnevaid kulusid;
- omab ettekujutust väärtpaberite toimimisest ja väärtpaberite turust selgitab tootlikkust, mastaabisäästu ja masstootmist, teab kvalifitseeritud tööjõu, nüüdisaegse tehnoloogia ning ressursside efektiivse ja keskkonnasäästliku kasutamise otsest mõju tootlikkusele;

### Kursuse ülesehitus

Teema	Tundide arv
Inimene kui omanik, tootja, töötaja ja tarbija	6
Raha ja finantsmajandus	4
Turundusstrateegiad	4
Müügi ja turunduse rakendamine praktikas	2
Raamatupidamine	2
Meeskonnatöö koordineerimine	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.

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.