

Ettevõtluse algõppe koolitus õppekava

Õppekava nimetus		Ettevõtluse algõppe koolitus õppekava	
Täienduskoolitusasutuse nimetus		Koolituskeskus Reiting OÜ Reiting PR, reg nr 10023806	
Õppekavarühm		Juhtimine ja haldus	
Õpiväljundid		- tunneb ettevõtte asutamise ja käivitamise juriidilisi aspekte; - analüüsib sihtturgu ja määrab kliendi profiili; - hindab potentsiaalsete klientide teenuste ja toodete vajadust; - tunneb erinevaid konkurentsivorme; - tunneb erinevaid turundusmeetmeid ja -kanaleid; - analüüsib äritegevusega seonduvaid riske; - teab raamatupidamise põhialuseid ning maksunduse aluseid; - koostab finantsanalüüsi; - koostab äriplaani. - suhtleb suuliselt igapäeva- ja tööalastes situatsioonides kasutades eestikeelset ärikorraldusala sõnavara	
Õppe kogumaht, sealhulgas auditoorse ja iseseisva töö osakaal		Ühe koolitusgrupi õppemaht on 180 auditoorset õppetundi, millest 100 tundi on auditoorset õpet ja 80 tundi iseseisvat tööd.	
Õppe sisu			
Moodul	Üldteemad auditoorsete õppetundide lõikes	Tundide maht	Alateemad
I	Sissejuhatus ettevõtlusesse ja ettevõtjale vajalikud pädevused	1	- Ettevõtjaks kujunemine – motiivid ja tõukejõud. - Ettevõtjale vajalikud isiksuseomadused, eneseanalüüs. - Ettevõtjale vajalikud pädevused ja minu võimalused ettevõtjana. - Ettevõtluse olemus, ettevõtluse arengutendentsid.
	Ettevõtluskeskkond, äriidee ja ärimudel	7	- Ideest äriideeni: äriidee leidmine, ärimudeli analüüs ja hindamine. - Ettevõtte eesmärgid, strateegia, väärtuspakkumine ja tegevuskava.

			- Ettevõtte juriidilised vormid ja nende eripärad, asukoha ja ärinime valik. Ettevõtte asutamise etapid. Ettevõtjale olulised infokanalid ja tugistruktuurid. - Äriplaani olemus, struktuur, koostamise eesmärgid.
II	Turg. Kliendid	8	- Sihtturud ja sihtrühmad, tarbijate ostukäitumine ja turu segmenteerimine. - Kliendi profiili määramine (käitumismudelid, harjumused, piirkonnad, ostuotsused, maksevõime jne). - Nõudluse ja pakkumise mahu määratlemine ja turu tasakaal. - Turu-uuringute meetodid (kuidas teada saada kellele ja miks toode/teenus on vajalik). - Tööriistad kliendi/tarbija ja nõudluse määramiseks. - Statistilise materjali otsimine ja kasutamine (tegevusharu ja turu suurus, klientide arv; hind, konjunktuur ja sellega seotud asjaolud; trendid).
	Teenused ja tooted	8	- Toote- või/ja teenuse disain. - Toote arendus ja kujundamise alused. - Toote, teenuse positsioneerimine turul. - Toote elutsükkel. - Tootmis-, teenindusprotsessi etapid. - Tarneahel (tooraine, tootmine, müük, utiliseerimine) - Ressursside planeerimine
	Konkurents	3	- Konkurentsianalüüs. - Turule sisenemisbarjäärid. - Otsesed konkurendid. - Kaudsed konkurendid. Asendustooted, -teenused. - Konkurentide käitumismudelid, strateegiad. - Konkurentsieelised.
	Turundus	5	- Erinevate valdkondade, piirkondade turundusstrateegiad, müügikorraldus. - Turunduskanalite ja võimaluste valik. Suunad ja trendid. - Turundusmeetmete valik sõltuvalt valdkonnast, sihtrühmast, tootest, eelarvest. - Turunduse planeerimine (mõõdetavad eesmärgid tegevuskavas, eelarve).
	Müügi- ja jaotuskanalid	5	- Turustuskanalid ja –strateegiad. - Müügi edendamine ja müügiprotsess. - Logistika.
III	Ettevõtte juhtimine	2	Ettevõtte käivitamine, juhtimine ja arendamine lähtuvalt ärimudelist.

	Olulised juriidilised aspektid äriühingu asutamisel ja toimimisel	8	- Seadusandlusest tulenevad nõuded ja ettevõtlusriskid. - Tööõigus. - Lepingute tüübid, nende sõlmimine, poolte õigused ja kohustused. - Töötasu. - Tööaeg, puhkeaeg ja puhkus. - Töötervishoiu ja tööohutusalane korraldus ettevõttes.
	Riskianalüüs	6	- SWOT. - Äritegevusega seonduvad olulisimad riskid ja nende stsenaariumid. - Riskide maandamine.
IV	Raamatupidamise põhialused ning maksunduse alused	14	- Raamatupidamise seadus. - Raamatupidamise korraldamine väikeettevõttes. - Kassa- ja tekkepõhine raamatupidamine. - Bilanss, kasumiaruanne ja rahavoogude prognoos. - Ülevaade Eesti maksusüsteemist. - Tulumaks. - Sotsiaalmaks. - Käibemaks. - Tööjõukulude arvutamine.
	Finantsplaneerimine	14	- Finantsplaneerimise vajadus. - Stardikapitali vajadus ja allikad. - Ettevõtte elutsüklil ja kasv. - Finantsjuhtimise eripärad elutsükli erinevates faasides. - Kulude arvestus ja juhtimine. - Müügi- ja tootmisprognoosid. - Rahavood. - Tasuvuspunkti arvutus. - Excelis koostatud isegenereeruvad finantsprognoosid (EAS). - Omahinnakalkulatsioon.
Erialane eesti keel		12	- Väikeettevõtja isiksusomadused. - Oma (tulevase) ettevõtte tutvustus. - Väikeettevõtlusega seotud tegevused. - Väikeettevõtja tegevusvaldkonnaga seonduv sõnavara.
Teadmiste, oskuste hindamine		7	Äriplaanide esitlemine.
Auditoorseid tunde KOKKU:		100	
Õppematerjalide loend		Õppijad saavad koolitaja poolt koostatud õppematerjalid. Kursuse õppematerjalid on koostatud nii, et need toetaksid osalejate õppimist kogu kursuse vältel ja aitaksid neil etapiviisiliselt oma äriplaani koostada. Materjalid on informatiivsed, praktilised ja hõlmavad kõiki olulisi teemasid, et	

	koolitatavad saaksid iseseisvalt süveneda ja jätkata oma äritegevuse planeerimist ka pärast koolituse lõppu. Õppematerjalide kirjeldus: • Õppematerjalid on koostatud õppe keeles ja igale koolituspäevale vastavad materjalid tehakse kättesaadavaks paberkandjal või elektrooniliselt hiljemalt sama koolituspäeva alguseks. Materjalide edastamiseks kasutatakse digitaalset õppeplatvormi Moodle või e-posti • Õppematerjalid sisaldavad: ○ teoreetilist osa, mis hõlmab loengute esitlusi, skeeme ja jooniseid, mis käsitlevad ettevõtluse erinevaid aspekte (nt juriidilised nõuded, turundusstrateegiad, finantsjuhtimine jne). ○ Koduste ülesannete kogumikku, mis sisaldab praktilisi harjutusi ja ülesandeid, mis aitavad osalejatel rakendada õpitut oma äriplaani koostamisel. Näiteks: sihtturu analüüsi ülesanded, konkurentsivõrdluse koostamine, finantsproгноoside arvutamine. ○ Praktiliste tööde kogumikku, mis hõlmab samm-sammult juhendeid, mida osalejad saavad kasutada äriplaani erinevate osade kirjutamisel. See materjal toetab järk-järgulist äriplaani koostamise protsessi ning sisaldab näiteid ja selgitusi. • Koolituse pakkuja tagab, et kõik õppematerjalid, sealhulgas elektroonilised failid ja paberkandjal materjalid, on tasuta kättesaadavad ning nende hind sisaldub kursuse hinnas. Õppematerjalide koostamine ja kasutamine toimub kooskõlas autoriõiguse seadusega, tagades, et autoriõigust ei rikuta ning kolmandate osapoolte õigusi austatakse. Vajadusel kasutatakse avalikult kättesaadavat materjali või lepingulist luba omavaid materjale. • Pakkuja vastutab õppematerjalide ostmise, printimise ja/või paljundamise eest. Õppematerjalid antakse igale osalejale välja enne iga koolituspäeva algust ning need jäävad osalejale alles pärast koolituse lõppu, et osalejad saaksid materjale kasutada ka hiljem oma ettevõtlustegevuse toetamiseks. Soovitusliku kirjanduse annavad koolitajad koolituse jooksul, lähtudes õppijate individuaalsetest vajadustest.
--	--

	Õppetööd viivad läbi kogenud koolitajad ning ettevõtjad kelle poolt on koostatud täiendavad töölehed ja jaotusmaterjalid õppijatele vastavalt vajadusele. Baasmaterjalina kasutatakse Edu ja Tegu programmi raames valminud ja testitud ettevõtlusõppe materjale. ETTEVÕTLIKKUSEST ETTEVÕTLUSENI Autorid: Raul Eamets, Raigo Ernits, Toomas Haldma, Karin Kuimet, Aet Kull, Andres Kuusik, Anu Lõhmus, Piret Mårtensson, Aili Piispea, Tiia Randma, Anne Reino, Toomas Saal, Juhan Teder Eesti Ettevõtluskõrgkool Mainor https://e-koolikott.ee/et/oppematerjal/34071- Majandusopik ETTEVÕTLUSÕPPE HARJUTUSTE KOGUMIK https://e-koolikott.ee/et/oppematerjal/33633-Edu-ja-Tegu-ETTEVOTLUSOPPE-HARJUTUSTE-KOGUMIK Töövihik: Samm-sammult ettevõtjaks https://siiri.eu/product/samm-sammult-ettevotjaks/ Autoriõigused koostatakse eelnevalt iga grupi puhul. Koolitajate poolt loodud täiendavate materjalide aluseks on erialaline kaasaegne kirjandus nt „Äriideede testimine“ David J. Bland, Alex Osterwalder Äripäeva Kirjastus 2021 „How to write a business plan“ Brian Finch 2019 „Eduka äriplaani koostamise valem“ Sirle Tuuts 2020 „Ärimudeli generatsioon“ Alex Osterwalder ja Yves Pigneur Äripäeva Kirjastus 2014 Õppetöös kasutatavate jaotusmaterjalide koostajaks on koolitajad. Pakkuja vastutab õppematerjalide paljundamise ja kättesaadavuse eest ning õppetöös kasutatavate õpikute autoriõiguste koostöölastamise eest. Koolitajal on kohustus järgida, et jaotusmaterjalid oleksid kooskõlas ning uuendatud kehtivast seadusandlusest lähtuvalt:
--	---

	Tsiviilseadustiku üldosa seaduse Äriseadustik Raamatupidamise seadus Võlaõigusseadus Töölepingu seadus Jt vajalikud seadused lähtuvalt õppijate eripärast. Tutvustada ja suunata õppijaid alustavatele ettevõtetele suunatud toimivatele veebilehtedele nt: https://www.emta.ee/ariklient/registreerimine-ettevotlus/ettevotjale/alustavale-ettevotjale https://www.koda.ee/et https://www.rik.ee/et/e-ariregister/e-ariregistri-portaal https://toolu.ee/et Kasutatakse erinevaid ülesannete lehti, harjutuskomplekte, näidisärimudeleid. Kursuse õppematerjalid on koostatud nii, et need toetaksid osalejate õppimist kogu kursuse vältel ja aitaksid neil etapiviisiliselt oma äriplaani koostada. Materjalid on informatiivsed, praktilised ja hõlmavad kõiki olulisi teemasid, et koolitatavad saaksid iseseisvalt süveneda ja jätkata oma äritegevuse planeerimist ka pärast koolituse lõppu. Eesti keele õppe moodul. Õppijad saavad koolitaja poolt koostatud õppematerjalid.
--	---

Õpitulemuste hindamise viis (hindamismeetodid ja hindamiskriteeriumid)		
	Õpiväljund	Hindamismeetod ja kriteerium
	Tunneb ettevõtte asutumise ja käivitamise juriidilise aspekte	Hindamismeetod: kirjalik töö Osaleja esitab ülevaate oma planeeritava ettevõtte asutamiseks vajalike juriidiliste nõuete ja protsesside kohta, tuues välja peamised seadusaktid ja vajalikud dokumendid. Hindamise läbimiseks on vaja kirjeldada ettevõtte asutamise protsessi ning välja tuua minimaalselt 2 peamist seadusakti millest lähtub ning oskab leida oma ettevõtte toodete/teenuste peamise EMTAK koodi: https://ariregister.rik.ee/est/emtak_search
	Analüüsib sihtturgu ja määrab kliendi profiili	Hindamismeetod: analüüs Osaleja esitab analüüsi, mis sisaldab sihtturgu peamisi trende ja kliendi profiili kirjeldust koos toetava statistika ja andmetega. Hindamise läbimiseks on vaja minimaalselt analüüsida ühte sihtturgu ja koostada ühe kliendi profiil mis sisaldab selget sihtturgu (nt geograafiline asukoht, demograafilised andmed, majandussektor) ja analüüsida turu suurust, trende ja vajadusi konkreetsete ja asjakohased andmete (nt turu-uuringud, statistika) põhjal.
	Hindab potentsiaalsete klientide teenuste ja toodete vajadust	Hindamismeetod: kirjalik töö Osaleja esitab küsitluste, intervjuude ja/või turu-uuringu tulemused, millest selgub potentsiaalsete klientide vajadused ja eelistused ning mille põhjal hindab potentsiaalsete klientide teenuste ja toodete vajadust. Hindamise läbimiseks on vaja minimaalselt, et kirjalik töö vastaks järgnevatele tingimustele: - Kogutud andmed on asjakohased ja mitmekülgsed (nt küsitlused, statistika, turu-uuringud). - Allikate usaldusväärsus ja asjakohasus on selgelt esitatud.

		- Andmete analüüs on loogiline ja toetab esitatud järeldusi. - Raport sisaldab selgeid ja realistlikke järeldusi klientide vajaduste kohta. - Järeldused on praktilised ja ettevõtte tegevustega kooskõlas.
	Analüüsib oma äritegevusega seotud riske	Hindamismeetod: kirjalik töö Osaleja koostab riskianalüüsi, milles on tuvastatud peamised äritegevusega seotud riskid (min 3) ja vastavad maandamismeetmed.
	Tunneb erinevaid konkurentsivorme	Hindamismeetod: kirjalik töö Õppija analüüsib konkreetset turusituatsiooni oma planeeritavast ettevõttest lähtuvalt, määrab kindlaks valitseva konkurentsivormi ja põhjendab oma valikut, tuues välja olulised tunnused ja ettevõtete strateegiad ning valik on põhjendatud selgelt ning veenvalt
	Tunneb erinevaid turundusmeetmeid ja -kanaleid	Hindamismeetod: kirjalik töö Osaleja esitab turundusplaani näite, mis hõlmab vähemalt kolme erinevat turundusmeetet ja -kanalit ning nende kasutamise põhjendusi.
	Koostab finantsanalüüsi	Hindamismeetod: kirjalik töö Osaleja esitab valitud äriplaani vormil finantsanalüüsi, mis sisaldab ettevõtte tulude ja kulude prognoosi ning kasumlikkuse hindamist. Esitab finantsprognooside Eesti Töötukassa EVAT toetuse taotlemiseks nõuetekohasel täidetud vormi https://www.tootukassa.ee/et/teenused/ettevotlusega-alustamine/evat-taotlemine
	Koostab oma äriideest äriplaani	Hindamismeetod: kirjalik töö ning valminud äriplaani esitlus grupele Osaleja koostab oma äriideest äriplaani, mida on võimalik esitada rahastajatele toetuse saamiseks või iseseisvaks ettevõttega alustamiseks ning esitleb seda koolitusgrupis koostades selleks esitluse ning vastates

	tekkinud küsimustele. Äriplaani hindamiskriteeriumid lähtuvad valitud rahastaja nõuetest, kui ei ole kokkulepitud teisiti, lähtutakse Eesti Töötukassa äriplaani nõuetest. https://www.tootukassa.ee/et/teenused/ettevotlusega-alustamine/evat-taotlemine
	Hindamine on mitteeristav. Eesti keele moodul. <u>Hindamismeetodid:</u> Praktilised tööd (suulised ülesanded vastava sõnavara omandamiseks ja selle kinnistamiseks ning eesti keele reeglite kordamiseks ja kinnistamiseks; töö erialase tekstiga; dialoogide, esinemiste, sõnavõttude, koostamine). <u>Hindamiskriteeriumid:</u> Kasutab suhtluses lihtsamaid lauseid ja sageli kasutatavaid väljendeid, mis seostuvad ärivaldkonnaga. Suhtleb tööalastes olukordades, mis nõuavad lihtsamat infovahetust tuttavatel ja rutiinsetel äritegevusega seotud teemadel. Hindamine on mitteeristav.
Lõpetamise tingimused ja väljastatavad dokumendid	Õpiväljundid omandanud ning äriplaani hindamise läbinud koolitavale väljastatakse tunnistus. Hindamisel mitteosalenud või hindamist mitteläbinud koolitavale väljastatakse tõend koolitusel osaletud mahu ja läbitud teemade kohta.
Õppekava kinnitamise aeg:	08.2025