



CHANGEMAKERS

TURUNDUSE JA MÜÜGI ALUSED

10.-12. klasside õpilastele

KURSUSE MAHT JA ÕPPEKORRALDUS



Kursuse maht on 35 tundi, moodustudes 30-60minutilistest e-tundidest (lühivideodena) ja harjutustest, lisaks iseseisvad ülesanded, tekstid jm.

KURSUSE LÄBIVIIJAD

Kursust viivad läbi Changemakersi kaks eestvedajat: Erkki Kubber ja Merili Ginter.

Erkki Kubber - on 4 aastat juhtinud Eesti suurimat noortele ettevõtlikkuse programme ja koolitusi/kursuseid korraldavat Changemakersit. Erkkil on noorsootöötaja tase 7 kutsetunnistus. Ta on omandanud Tartu Ülikoolis (TÜ-s) magistrikraadi. Erkki on neli aastat käinud suvel USA-s Southwestern Advantage'i programmi raames müümas hariduslikke raamatuid ükselt-uksele.

Merili Ginter - Lisaks Changemakersile on ta olnud Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustiku turundusmentor sotsiaalsetele ettevõtetele. Hetkel õpib ta Tartu Ülikoolis ettevõtte majandust. Merilil on noorsootöötaja tase 6 kutsetunnistus. Varasemalt on Merili eest vedanud 3 aastat heategevusprojekti "Meie panus", mille raames kogus ligi 100 000 eurot esimest tüüpi diabeeti põdevate laste heaks.

KURSUSE EESMÄRGID



Tekitada noores huvi ja anda algteadmisi turunduse ja müügi osas aidates mõista millest mõlemad valdkonnad koosnevad ning kuidas neid teadmisi enda kasuks tööle panna.

KURSUSE LÜHIKIRJELDUS

Õpitavad teemad:

- **Turunduse ja müügi olemus** - mis on turundus ja müük; miks inimesed ostavad; turunduse ja müügi olemuse muutus ajas
- **Kanalid ja sihtrühmad** - milliseid füüsilisi ja virtuaalseid kanaleid saab turunduse ning müügi tegemiseks kasutada; FB, IG, TikTok, YT, ajalehed, ajakirjad, kuulutused; D2D; B2B, B2C, B2B2C, ...
- **Turunduse- ja müügi lehter/tsükel** - kontakti loomine; vajaduste väljaselgitamine; demonstratsioon; tehingu sulgemine ja vastuväidetega toime tulemine; teadlikkus; huvi tekitamine; konverteerimine; lojaalsus
- **Copywriting ja visuaalid** - loovkirjutamine, mida teha ja mida mitte teha; kujundamine; keskkonna Canva kasutamine; esitluste tegemine; CV; pildistamine.



Õppimisprotsess käib veebikeskkonna vahendusel läbi videotundide, kirjalike veebiarutelude ja praktiliste tegevuste. Õppetöös uuritakse ja analüüsitakse erinevaid (interneti)materjale ja näiteks teiste inimeste tehtut.



ERKKI@CHANGEMAKERS.EE; +372 59047365



CHANGEMAKERS

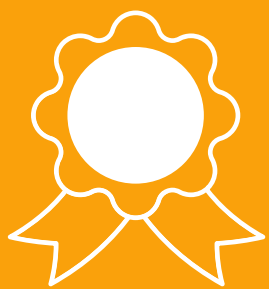
TURUNDUSE JA MÜÜGI ALUSED

10.-12. klasside õpilastele

KURSUSE ÕPITULEMUSED

Kursuse tulemusel:

- omandatakse teadmised turunduse ja müügiga seotud põhimõistetest ja lähenemistest;
- tekib parem arusaamine sellest mis suurendab edu turunduses ja müügis, sest osatakse näha kontrollitavaid tegevusi, mis tulemusteni viivad;
- osatakse end ja enda tehtut paremini presenteerida ja esitleda nii kirjalikult, kui füüsiliselt nii koolis kui mujal;
- teab, kust leida vajalikku lisainformatsiooni enda harimiseks ja elukestva õppe jätkamiseks (ka väljaspool kooli).



HINDAMINE

Hindamine on mitteeristav (arvestatud/mittearvestatud). Valikaine on läbitud, kui õpilane on osalenud veebitundides ja sooritanud positiivsele tulemusele iseseisvad testid ja kodutööd.



ÕPPEMATERJALID

Kursuse jooksul jagatakse vajaminevad materjalid - õpetaja poolt koostatud töölehed ja õppematerjalid (esitlused, artiklid jne).

Kasutatud kirjandus hõlmab järgmisi teoseid:

Tamm, T. (2016) Must vöö müügis.

Kubber, E, Ginter, M.. (2020). Valge vöö turunduses ja müügis

Vaynerchuk, G. (x). Kõik tema kirjutatud raamatud

Sinek, S. (2009). Start with why: how great leaders inspire everyone to take action.

Hillis, D. (2016). Navigate 2.0

Heath, C. & Heath, D. (2007) Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others Die.

Godin, S. (x) Kõik tema kirjutatud raamatud

Lisamaterjalid, mis toetavad kursuse eesmärkide saavutamist, täpsustab kursuse läbiviija enne kursuse algust ja/või jooksvalt kursuse käigus.



KURSUSE VÄLJUND

Õpilane oskab nii ennast kui enda tegevusi paremini esitleda ning turundada. Õpilasel on tööriistad paremate otsuste tegemiseks endaga seotud ettevõtmisega seoses ning on teadlikum ja julgem nende saavutamisel omades suuremat kontrolli soovitava üle.



ERKKI@CHANGEMAKERS.EE; +372 59047365