



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti
tuleviku heaks



HARIDUS- JA
TEADUSMINISTEERIUM

ESF VAHENDITEST RAHASTATAVA TÄISKASVANUTE TÄIENDUSKOOLITUSE ÕPPEKAVA

1. Üldandmed

Õppeasutus:	RÄPINA AIANDUSKOOL
Õppekava nimetus:	Aiakaupade müügi korraldamine
Õppekavarühm:	Aiandus 622
Õppekeel:	Eesti keel

2. Koolituse sihtgrupp ja õpiväljundid

Sihtrühma kirjeldus Aianduse valdkonna väikeettevõtjad, kellel puuduvad erialased teadmised ja alustavad aianduse valdkonna väikeettevõtjad.	
Koolituse alustamise nõuded aianduse valdkonna väikeettevõtluses tegutsevad inimesed	
Rühma optimaalne suurus 15-20 inimest	
Koolituse õpiväljundid õppija omandab teadmised müügi korraldamisest korraldab aiakaupade müüki, planeerib müügisaalis kaupade väljapaneku, juhendab oma pädevuse piires kaastöötajaid	
Õpiväljundite seos kutsestandardi või tasemeõppe õppekavaga (kompetentside tasemel) Aednik, tase 4 kohustuslik kompetents B.2.6 Juhendamine nõustab kaastöötajaid ilmnenud vigade analüüsimisel ja parandamisel, juhindudes etteantud tööülesandest, õigete töövahendite ja võtete valikust ning etteantud kvaliteedinõuetest; kontrollib kvaliteedinõuetest kinnipidamist, järgides eelarvest ja töögraafikust kinnipidamist, aedniku tööd reguleerivate õigusaktide nõudeid ja head tava. Florist, tase 4 kohustuslik kompetents B. 2.7 Müügitöö korraldamine ja organiseerimine kujundab lillepoe sisustuse koostöös sisekujundajaga, arvestades lillepoe vajadusi ning nõudeid; valmistab kauba müügiks ette ning paigutab müügisaali, arvestades poe eripära; planeerib kaubavarusid, arvestades müüki (sh hooajad ja tähtpäevad); kujundab sortimendi ja hangib kaubad, arvestades kaupluse eripära ja hooaega (sh tähtpäevad); kujundab hinnad, arvestades turuolusid; koostab ja käsitleb kauba saatedokumente ja kaubaaruannet ning kontrollib kaupade laoseisu vastavalt vajadustele;	
Põhjendus koolituse sihtühma ja õpiväljundite valiku osas: Praktika on näidanud, et üha enam vajatakse müügitöö korraldamise oskust nii aednikelt kui floristidelt, paljudel iseõppijatel puuduvad tegelikud teadmised müügitöö korraldamisest oma ettevõtetes. Väljaõpet tingivad väikeettevõtluse spetsiifika või soov laiendada väikeettevõtluse tegevusala. Koolitus pakub võimalust planeerida oma ettevõtte müügitööd läbi praktiliste tegevuste.	

3. Koolituse maht

Koolituse kogumaht akadeemilistes tundides:	34
sh kontaktõppe maht:	24
sh auditoorse töö maht:	10

sh praktilise töö maht:	14
sh koolitaja poolt tagasisidestatava iseseisva töö maht:	10

4. Koolituse sisu ja õppekeskkonna kirjeldus ning lõpetamise nõuded

<p>Õppesisu (teemad, alateemad, sh auditoorne ja praktiline töö) kirjeldus</p> <p>Auditoorne õpe 10 tundi:</p> <p>Kaubanduse olemus. Jaekaubanduse korraldamine. Erinevad kaupluste tüübid. 2 tundi</p> <p>Kaubandusettevõtte põhitegevus sisseost, menetlemine, ladustamine, müük. 2 tund</p> <p>Kaubandusettevõtte ruum. 2 tundi</p> <p>Kaubanduslik inventar ja sisustus. Kaupluses töökoha korraldus. 2 tundi</p> <p>Kaupade paigutuse põhimõtted ja nõuetekohane säilitamine. 2 tundi</p> <p>Praktiline õpe 14 tundi:</p> <p>Müügitööd reguleerivad seadusandlikud aktid 3 tundi</p> <p>Kauba saatedokument. Kauba saatedokumentide rekvisiidid, saatelehe vormistamine. 2 tundi</p> <p>Kaupade markeerimine ja turvamine. Kaupade müügiks ettevalmistamine, väljapanek 2 tund</p> <p>Müügiplaan ja müügiaruanne. 3 tundi</p> <p>Inventuur. 1 tund</p> <p>Tööajagraafik 3 tundi</p> <p>Iseseisev töö 8 tundi:</p> <p>Kaupluse plaani koostamine koos sisustuse nimekirja ja maksumusega, sortimendi määratlemine.</p>	
<p>Õppekeskkonna kirjeldus : õpe toimub arvutiklassis</p>	
<p>Õppematerjalid ja –vahendid (sh kohustuslikud)</p> <p>Kaubandus põhimõisted ja seosed A.Siimon 2014</p> <p>http://www.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/%C3%95ppekava/Kaubandus%20p%C3%B5him%C3%B5isted%20ja%20seosed.pdf</p> <p>arvutid</p>	
<p>Nõuded koolituse lõpetamiseks, sh hindamismeetodid ja -kriteeriumid</p> <p>Õpingute lõpetamise eelduseks on 100% osalemine õppetegevuses.</p> <p>Arvestuseks on praktilised tööd:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kursusel osalenu oskab korraldada aiakaupade müüki, planeerida müügisaalis kaupade väljapanekut, juhendada oma pädevuse piires kaastöötajaid. • Iseseisva töö (kaupluse plaani koostamine koos sisustuse nimekirja ja maksumusega, sortimendi määratlemine) esitlemine. <p>Arvestus on mitmeeristav A/MA</p> <p>Koolituse läbinule väljastatakse Rápina Aianduskooli täienduskoolituse tunnistus või tõend.</p> <p>Tunnistus väljastatakse, kui õpiväljundid on saavutatud.</p> <p>Tõend väljastatakse, kui õpiväljundid jäävad saavutamata</p>	

A. Koolitaja andmed (sh kompetentsus) – nimi, kvalifikatsioon, e-post, telefoni nr.

Anu Seim anu.seim@aianduskool.ee
Räpina Aianduskooli õpetaja 2011 aastast
Tartu Ülikool 1986, majandusteaduskond

Õppekava koostaja andmed: nimi, ametinimetus, e-post

Anu Seim anu.seim@aianduskool.ee
Räpina Aianduskooli õpetaja