

# Praktilise turundusanalüüsi läbiviimise koolitus

## Õppekava

### Täienduskoolitusasutuse nimetus

Koiv Invest OÜ, reg. nr. 11517964

### Õppekava nimi

Praktilise turundusanalüüsi läbiviimise koolitus

### Õppekavarühm

Turundus, reklaam, kommunikatsioon, juhtimine

### Õppe kogumaht (akadeemilistes tundides)

6 akadeemilist tundi auditoorset õpet

### Sihtgrupp

- turundusjuhid või -spetsialistid
- Väiksemates ja keskmistes ettevõtetes klientidega tegelevad juhid ja spetsialistid, kes soovivad ise turundustegevustega hakkama saada.

### Õppe alustamise tingimused

Kursusel osalejal ei pea olema varasem kogemus arvuti ja mobiilseadmete kasutamisel.

### Õppe eesmärk

Koolitusel antakse teadmised turundusanalüüsi olulisematest võtetest.

### Õpiväljundid

Koolituse läbinu teab:

- Mis andmeid tasub turunduses kasutada ja kuidas neid koguda?
- Kuidas mõõta kampaaniate tulemust rahas?
- Mis meetoditega ühendada e-poe ja füüsilise pole andmed üheks tervikuks?
- Mida tegelikult tähendab personaalne kliendisuhetus ja kuidas sellega alustada?
- Kuidas turundusanalüüs aitab teostada klientide lojaalsuse kasvatamist?
- Milliseid lojaalsusprogramme kasutada ja mis võtted panevad lojaalsusprogrammi tööle?
- Kuidas kasulikke tööriistu nutikamalt tööle panna turundusanalüüsiks, kliendiandmete töötlemiseks, kampaaniate tulemuslikkuse mõõtmiseks, eelarve planeerimiseks ja jälgimiseks?

## Õppesisu

Koolitusel läbitakse järgmised teemad:

- Kuidas turundusanalüüsi süsteemselt planeerida ja igapäevaselt teostada? Mis komponentidest turundusanalüüs koosneb? Millisest analüüsist on kasu ja millisest mitte?
- Millise konkurentsieelise annab turundusanalüüs sinu ettevõttele ja selle toodetele/teenustele?
- Mis andmed on olulised, kuidas neid koguda ja kuidas andmete kvaliteeti parandada?
- Kuidas turunduse mõõdikud määrata ja rakendada?
- Kuidas turundusanalüüs aitab teha järjest parema tulemusega kampaaniaid?
- Mida on vaja klientidest (nii olemasolevatest kui uutest) teada, kuidas jõuda päriselt personaalse kliendisuhtluseni?
- Millised lojaalsusprogrammid annavad häid tulemusi?
- Milliseid tööriistu kasutada turundusanalüüsiks, kliendiandmete töötlemiseks, kampaaniate tulemuslikkuse mõõtmiseks, eelarve planeerimiseks ja jälgimiseks?

## Õppemeetodid

Loeng, praktikum ja koolitusel osalejate spetsiifilistele küsimustele vastamine

## Iseseisev töö

Koolitusel etteantud ülesannete lahendamine koolituspäeva jooksul.

## Õppematerjalide loend

Koolitaja poolt koostatud õppematerjal edastatakse elektrooniliselt programmis osalejale emailile

## Nõuded õpingute lõpetamiseks

Õpingute lõpetamise eelduseks on osalemine koolituspäeval ning etteantud ülesannete lahendamine.

## Hindamise meetodid ja hindamiskriteeriumid

- koolitaja korraldab koolitusel osalejatele teadmiste testi ja elektrooniline testisüsteem hindab, kas ülesanded on tehtud vajalikul tasemel. Koolitaja kontrollib elektroonilise testisüsteemi tulemusi.

## Koolituse läbimisel väljastatav dokument (tunnistus või tõend)

- Tunnistus, kui õppija võttis õppetööst osa täies mahus ja vastab teadmiste testis esitatud küsimustele vähemalt 50% õigesti

- Tõend, kui õppija võttis õppetööst osa osaliselt ja vastab teadmiste testis esitatud küsimustele õigesti alla 50%. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud õpitundide arvule.

### **Koolitaja kompetentsust tagava kvalifikatsiooni või õpi- ja töökogemuse kirjeldus**

Raul Leppik on Newbase asutaja ja partner ning on viimased 8 aastat tegelenud turundusanalüüsi ja lojaalsusprogrammidega. Ta on lähedalt analüüsinud 24 Eestis tegutseva suure ja keskmise ettevõtte klientide ostukäitumist. Tänapäevane teadmine, mida koolitusel jagada, on tekkinud ennekõike kampaaniate ja kliendibaasi ostumustrite reaalsel rahalist tulemust mõõtes, mitte niivõrd klikke, laike ja kõhutunnet järgides.

### **Õppemaksu tasumine ja tagastamine**

Õppemaks tuleb tasuda esitatud arve alusel, arvel kirjeldatud maksetähtajaks.

### **Tasumine maksegraafikuga**

- Võimalik on tasuda kahes osas. Esimene osamakse peab olema tasutud enne koolituse algust ja teine osamakse enne viimase koolituspäeva toimumise algust.
- Kui koolitusprogrammi viimase päeva alguseks pole kogu summa tasutud, siis on Koiv Invest OÜ-l õigus osalejale Tunnistus või Tõend mitte väljastada.
- Koolitusest loobumise korral palume sellest teada anda [info@turundustreff.ee](mailto:info@turundustreff.ee)
- Koolitusest loobumisel peale registreerumisperioodi lõppu tagastatakse 80% koolitusprogrammi maksumusest.
- Sertifikaadi väljastamise eelduseks on koolitusprogrammis osalemine 100% ulatuses.
- Tõendi väljastamise eelduseks on koolitusel osalemine 80% ulatuses.
- Koiv Invest OÜ jätab endale õiguse teha õppeplaanis ja teemades ajakohaseid muudatusi. Väheste registreerujate tõttu on meil õigus kursus ära jätta või edasi lükata. Programmi registreerunuid teavitatakse konkreetse koolituspäeva ära jäämisest või edasi lükkumisest viivitamatult. Ärajäänud koolituspäeva eest tasutud summa makstakse tagasi või kantakse soovi korral üle mõne järgneva koolituse osavõtutasuks.

### **Vaidluste lahendamise kord**

Vaidlused lahendatakse kokkuleppe teel. Kui kokkulepet ei saavutata, lahendatakse vaidlused Harju Maakohtus.

### **Õppekeskkonna kirjeldus**

- Koolitusruumid asuvad aadressil Paadi 5, Hestia Hotel Europa konverentsikeskuses. Kõik kasutatavad koolitusklassid vastavad kaasaegsetele nõuetele. Koiv Invest OÜ jätab endale õiguse asendada koolitusruume samaväärse koolitusruumiga mõnes teises koolitus- või konverentsikeskuses.
- Igaks temaatiliseks koolituspäevaks on ette valmistatud elektrooniline õppematerjal.
- Koiv Invest OÜ tagab igale koolitusprogrammis osalejale 1-2 kohvipausi ja lõunasöögi.
- Koolituspäevadel on võimalik kasutada koolituse kestel toimivat internetiühendust.
- Õppeklassid on varustatud koolitusvahenditega (dataprojektor, sülearvuti, tahvel, markerid, helisüsteem, kirjutusvahendid, märkmepaberid jm).

- Koolitusgruppide suurused on erinevad, sõltuvalt koolituse sisust.

## **Õppeprogrammide ja õppekavade kvaliteedi tagamine**

### **Koolitusprogrammi ja koolituspäevade kvaliteedi tagamise eeldus**

- Koiv Invest OÜ on Eesti juhtiv internetiturunduse teemaliste avatud koolituste korraldaja.
- Koiv Invest OÜ korraldab Eesti ettevõtete ja asutuste juhtidele ning spetsialistidele suunatud tööalast täienduskoolitust aastast 2008.
- Koiv Invest OÜ juhatuse liige on tegelenud avatud koolituste ja konverentside valdkonnas aastast 1997.
- Koiv Invest OÜ poolne kvaliteedi tagamise eeldus on Koiv Invest OÜ poolt väljatöötatud õppekorralduse ja kvaliteedi tagamise alused, mis kuvatakse koolituste veebilehel.
- Igal koolitusel võimaldatakse koolitusel osalejatel anda koolitajale ja koolituse korraldusele tagasisidet

### **Koolitajate kvaliteedi tagamine**

- Koolitajad omavad pikaajalist koolitaja töö kogemust, tuntut ja aktsepteeringut klientide-sihtrühmade hulgas.
- Koolitajate töö tulemust hinnatakse koolituse järgselt osalejate kirjaliku tagasiside põhjal. Vajadusel tehakse koolitajatele parandus- ja täiendustepanekuid.

### **Õppekeskkonna kvaliteedi tagamine**

- Koolitusprogramm on <http://www.turundustreff.ee/> kodulehel vähemalt 1 kuu enne kursuse toimumise algust. Koolitusprogrammi ja erinevatele koolitustele on võimalik registreeruda kodulehel toodud koolituse juurest.
- Kõik koolitusprogrammi või eraldi koolituspäevadele registreerunud saavad vähemalt 5 päeva enne konkreetse koolituspäeva algust teabe koolituse täpse korraldusliku poole kohta.
- Koolituspäeva ajakava, koolitusruumide asukohta ja parkimisvõimaluste kohta.
- Koolituse jooksul luuakse õppimist toetav keskkond.
- Koolitusruumides on iga õppija jaoks piisavalt ruumi ja valgust. Ruumid on varustatud tänapäevase esitlustehnikaga ja laudu ning toole on võimalik paigutada vastavalt vajadusele, et tagada õppimist toetav keskkond.
- Igaks koolituspäevaks on ettevalmistatud elektrooniline õppematerjal.
- Koiv Invest OÜ tagab igale koolitusprogrammis osalejale 1-2 kohvipausi ja lõunasöögi.
- Koolituspäevadel on võimalik kasutada koolituse kestel toimivat internetiühendust.
- Õppeklassid on varustatud koolitusvahenditega (dataprojektor, sülearvuti, tahvel, markerid, helisüsteem, kirjutusvahendid, märkmepaberid jm).

### **Koolituse kohta tagasiside kogumine**

- Iga koolituspäeva lõpul täidavad osalejad tagasisidelehe, kus annavad hinnangu kursuse sisule ja lektorile ning võimalus on teha ettepanekuid koolituse sisu ja formaadi paremaks muutmiseks.
- Koiv Invest OÜ juhtkond koos koolitajaga analüüsivad saadud tagasisidet ning vajadusel muudavad kursuse sisu või korraldust.
- Juhul kui tagasiside koolitajale on halb mitmel koolitusel järjest, kaalutakse koolitajaga koostöö lõpetamist ja kvaliteetsema koolitajaga koostöö alustamist.

Õppekava kinnitamise aeg: 05.09.2020

Urmas Kõiv

Koiv Invest OÜ juhatuse liige