

*KOOSKÕLASTATUD  
kooli nõukogu poolt 22.03.2021  
protokoll nr 1-2/7*

*KINNITATUD  
direktori 22.03.2021  
käskkirjaga nr 1-9/9*

KURESSAARE AMETIKOOLI ÕPPEKAVA  
MÜÜGIESINDAJA  
90 EKAP

KURESSAARE AMETIKOOL ÕPPEKAVA						
Õppekavarühm		Hulgi- ja jaekaubandus				
Õppekava nimetus		<b>MÜÜGIESINDAJA</b>				
		<i>Sales Representative</i>				
Õppekava kood EHISes		<b>221843</b>				
ESMAÕPPE ÕPPEKAVA				JÄTKUÕPPE ÕPPEKAVA		
EKR 2	EKR 3	EKR 4 kutsekesk- haridus	EKR 4	EKR 5	EKR 4	EKR 5
				<b>X</b>		
Õppekava maht (EKAP):		<b>90 EKAP</b>				
Õppekava koostamise alus:		Õppekava on töötatud välja vastavalt müügiesindaja, tase 5 kutsestandardile. Teeninduse Kutsenõukogu 23/28.08.2020 ja Kutseharidusstandard 26.08.2013 nr. 130				
Õppekava õpiväljundid:		<p>Õpetusega taotletakse, et õpilasel on teadmised, oskused ja hoiakud, mis võimaldavad töötada ettevõttes ja organisatsioonis müügiesindajana ning täiendada end erialaselt ja osaleda elukestvas õppes</p> <p>Õpilane:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. loob ja haldab kliendibaasi vastavalt ettevõtte eesmärkidele</li> <li>2. viib läbi turundustegevust vastavalt ettevõtte eesmärkidele ja turu vajadustele</li> <li>3. planeerib ja juhhib müügitegevust süsteemselt ja tulemuslikult</li> <li>4. täidab müügieesmärke ja analüüsib müügitulemusi tagades müügiprotsessi efektiivsuse</li> </ol> <p>Nr 1-4 sisaldavad kohustuslike kompetentside nimetusi</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. rakendab suhtlemisoskusi sh kahes võõrkeeles, meeskonnatööd, info- ja kommunikatsioonitehnoloogiaid ettevõtte eesmärkide saavutamisel, kasutades ajaplaneerimise põhimõtteid</li> <li>6. lähtub oma töös ärietika põhimõtetest</li> </ol> <p>Nr 5-6 sisaldab üldoskuseid</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7. töötab müügiesindajana iseseisvalt ja meeskonnas, vastutades enda töö eest sh ettearvamatutes olukordades</li> </ol> <p>Nr 7 sisaldab kvalifikatsiooniraamistiku tase 5 nõudeid</p>				
<b>Õppekava rakendamine</b>						
Õpe võib toimuda statsionaarse (koolipõhine ja töökohapõhine) ja mittestatsionaarse õppe vormis.						
<b>Nõuded õpingute alustamiseks</b>						
Müügiesindaja õppekaval õpingute alustamise tingimus on keskhariduse olemasolu. Vastuvõtutingimused ja -kord määratakse kindlaks Kuressaare Ametikooli vastuvõtukomisjoni töökorra ja vastuvõtueeskirjaga						
<b>Nõuded õpingute lõpetamiseks</b>						
Kutseõpe loetakse lõpetatuks pärast õppekavas kirjeldatud õpiväljundite saavutamist. Õpiväljundite saavutatust hinnatakse kutseksamiga. Kutseksami ebaõnnestumise korral on õpilasel õigus sooritada erialane lõpueksam						
<b>Lõpetamisel väljastatavad dokumendid</b>						
Kutseõppe lõpetanule väljastab kool lõputunnistuse koos hinnetelehega.						
<b>Õpingute läbimisel omandatav</b>						
kvalifikatsioon:		<b>Müügiesindaja, tase 5</b>				
osakvalifikatsioon:		puudub				
<b>Õppekava struktuur</b>						
<b>Põhiõpingute moodulid – 76 EKAP, sh praktika 30 EKAP</b>						
<b>1. Õpitee ja töö muutuv keskkonnas – 5 EKAP</b>						
Õpiväljundid:						
(1) kavandab oma õpitee arvestades isiklikke, sotsiaalseid ja tööalaseid võimalusi ning piiranguid;						

- (2) analüüsib ühiskonna toimimist, tööandja ja organisatsiooni väljakutseid, probleeme ning võimalusi, lähtudes jätkusuutlikkuse põhimõtetest;
- (3) hindab oma panust väärtuste loomisel enda ja teiste jaoks kultuurilises, sotsiaalses ja/või rahalises tähenduses;
- (4) koostab ennastjuhtiva õppijana isikliku lühi- ja pikaajalise karjääripaani.

**2. Kliendibaasi loomine ja haldamine – 14 EKAP, sh praktika 6 EKAP**

Õpiväljundid:

- (1) selgitab välja uued müügivõimalused ja -kanalid, lähtudes ettevõtte eesmärkidest
- (2) loob ja arendab kliendisuhteid, arvestades ettevõtte müügieesmärkide ja klienditeeninduse hea tavaga
- (3) mõistab erinevate huvigruppide ootusi, arvestades ettevõtte võimalustega
- (4) haldab kliendibaasiga seotud dokumentatsiooni, lähtudes ettevõtte eesmärkidest ja õigusaktidest

**3. Turundustegevuste läbiviimine – 20 EKAP, sh praktika 9 EKAP**

Õpiväljundid:

- (1) analüüsib turuga seotud informatsiooni vastavalt ettevõtte müügieesmärkidele
- (2) kavandab ja viib läbi turundustegevusi, arvestatades turuolukorda ja ettevõtte turundusplaani
- (3) mõistab toote olemust ja väärtust kliendile
- (4) mõistab tootearendusprotsessi vajadust ja olemust

**4. Müügitgevuste planeerimine ja juhtimine – 23 EKAP, sh praktika 9 EKAP**

Õpiväljundid:

- (1) kavandab müügitgevused arvestades ettevõtte müügieesmärke
- (2) analüüsib müügivaldkonna probleeme seoses müügitgevuste läbiviimisega
- (3) kavandab ressursside ja kaubavarude kasutamise arvestades ettevõtte logistikakokkuleppeid
- (4) mõistab kaubakategooria juhtimise, sortimendi kujundamise ja müügikampaania põhimõtteid
- (5) mõistab hinnakujundusmeetodeid ning nende sobivust ettevõtte põhimõtetega

**5. Müük ja müügitulemuste analüüs – 14 EKAP, sh praktika 6 EKAP**

Õpiväljundid:

- (1) viib läbi erinevaid müügitgevusi, kasutades sobivaid müügitehnikaid
- (2) mõistab ettevõtte turuosa säilimise ja suurendamise vajadust lähtudes turuanalüüsist
- (3) hindab müügiotsuste efektiivsust lähtudes müügieesmärkidest
- (4) hindab müügitulemusi ettevõtte müügieesmärkide täitmisel
- (5) mõistab müügijärgse teeninduse ja nõustamise olemust, arvestades ärietikat ja klienditeeninduse head tava

**II. Valikõpingute moodulid ja nende valimise võimalused**

Valikõpingud toetavad või täiendavad õppekava läbimisel omandatavaid kompetentse. Õppijal on kohustus valida valikmooduleid **14 EKAP**i ulatuses, sh üks võorkeelemoodul 4 EKAPi mahus, tulenevalt kutsestandardi nõuetest. Õppijal on õigus valida valikõpingute mooduleid kooli teistest õppekavadest või teiste õppeasutuste õppekavadest kooli õppekorralduseeskirjas sätestatud korras. Koolil on õigus otsustada valikõpingute valikud, arvestades kooli võimalusi ja õpilaste soove.

Õppijal on võimalik valikõpingute mooduleid valida järgmiste moodulite hulgast:

**1. E-portfolio koostamine – 2 EKAP**

**2. E-äri – 2 EKAP**

**3. E-kaubandus – 4 EKAP**

**4. Ettevõtetus – 6 EKAP**

**5. Projektijuhtimine – 2 EKAP**

**6. Erialane soome keel – 4 EKAP**

**7. Erialane vene keel – 4 EKAP**

**8. FIE raamatupidamine – 2 EKAP**

**9. Tooteesitlus veebis – 2 EKAP**

**10 Muudatuste juhtimine – 2 EKAP**

**Õppekava kontaktisik**

ees- ja perenimi: Jane Mägi

ametikoht: IT ja ettevõtluse õppesuuna juhtõpetaja

telefon:	+372 452 4693
e-post:	<a href="mailto:jane.magi@ametikool.ee">jane.magi@ametikool.ee</a>
Märkused	
<a href="#">Link õppekava moodulite rakenduskavale kooli veebilehel</a>	
<b>Lisa 1</b> – Kutsestandardi „Müügiesindaja, tase 5“ kompetentside ja müügiesindaja eriala õppekava moodulite vastavustabel	
<b>Lisa 2</b> – Müügiesindaja, tase 5 õppekava moodulite õpiväljundite ja kutseharidusstandardis esitatud õpiväljundite võrdlus	

## Kutsestandardi „Müügiesindaja, tase 5“ kompetentside ja müügiesindaja eriala õppekava moodulite vastavustabel

Kompetents ja tegevusnäitaja kutsestandardist	Mooduli nimetus õppekavas ja teemad
<p><b>Kliendibaasi loomine ja haldamine</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uute müügikanalite/müügivõimaluste leidmine: selgitab välja uued müügivõimalused ja -kanalid.</li> <li>• Kliendibaasi loomine ja laiendamine: loob kliendikontakti ja leiab uusi kliente ning haldab olemasolevat kliendibaasi.</li> <li>• Kliendisuhete oskuslik juhtimine ja arendamine: loob hea kliendisuhete ning säilitab ja arendab seda.</li> <li>• Läbirääkimiste pidamine: peab läbirääkimisi erinevate huvigruppidega või osapooltega ja aitab leida sobivaimaid lahendusi kliendi vajadustest ja ettevõtte võimalustest lähtuvalt.</li> <li>• Dokumentatsiooni haldamine: teostab lepingutega ja muu kliendihaldusdokumentatsiooniga seotud tegevusi.</li> </ul>	<p><b>Moodul 2. Kliendibaasi loomine ja haldamine</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Müügikanalid ja -võimalused</li> <li>• Kliendibaasi loomine ja haldamine</li> <li>• Kliendisuhete juhtimine</li> <li>• Läbirääkimised</li> <li>• Dokumentatsioon</li> <li>• Äriõigus ja lepingud</li> <li>• Digioskused</li> <li>• Inglise keel</li> <li>• Eesti keel</li> </ul>
<p><b>Turundustegevuste läbiviimine</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Turu olukorra ja vajaduste analüüs: jälgib turusituatsiooni ja kogub informatsiooni ning võrdleb seda ettevõtte vajadustega.</li> <li>• Suunatud turunduse planeerimine: kavandab turundustegevusi vastavalt turusituatsioonile ja/või ettevõtte turundusplaanile.</li> <li>• Turundusmaterjalide paigutamine: leiab koostöös kliendiga sobivaimad väljundid turundusmaterjalide eksponeerimiseks ja levitamiseks.</li> <li>• Kaupade/ teenuste tutvustamine: tunneb põhjalikult toodet ja tutvustab asjatundlikult pakutavat kaupa/teenust.</li> <li>• Turundusürituste läbiviimine: korraldab ja/või viib läbi erinevaid turundusüritusi vastavalt ettevõtte turundusplaanile.</li> <li>• Tootearendus protsessides osalemine: teeb ettepanekuid tootearenduseks ja/või sortimendi kujundamiseks lähtuvalt turuvajadustest.</li> </ul>	<p><b>Moodul 3. Turundustegevuste läbiviimine</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Turuanalüüs</li> <li>• Turundustegevuste kavandamine</li> <li>• Turundusmaterjalide paigutamine</li> <li>• Kaupade/teenuste tutvustamine</li> <li>• Turundusürituste läbiviimine</li> <li>• Tootearendusprotsess</li> <li>• Inglise keel</li> <li>• Eesti keel</li> <li>• Digioskused</li> </ul>
<p><b>Müügitegevuse planeerimine ja juhtimine</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Müügieesmärkide püstitamine: järgib ettevõtte seatud müügieesmärke ja suunab oma tegevused nende täideviimiseks.</li> <li>• Müügitegevuste organiseerimine ja tööjaotuse korraldamine: planeerib müügitegevusi süsteemselt ja tulemuslikult.</li> <li>• Müügivaldkonna jooksvate probleemide lahendamine: lahendab oskuslikult ette tulevaid probleeme.</li> <li>• Ressursside ja kaubavarude planeerimine: hindab ressursside ja varude olemasolu ja planeerib nende kasutamist ning arvestab ettevõtte logistikakokkuleppeid.</li> <li>• Kaubakategooria juhtimine: kasutab kaubakategooria juhtimise põhimõtteid oma töös.</li> </ul>	<p><b>Moodul 4. Müügitegevuse planeerimine ja juhtimine</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Juhtimine</li> <li>• Müügieesmärgid ja -plaanid</li> <li>• Müügivaldkonna probleemianalüüs ja -lahendus</li> <li>• Ressursid ja kaubavarud</li> <li>• Kaubakategooria juhtimine</li> <li>• Sortiment ja kampaaniad</li> <li>• Hinnakujundamine</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>Sortimendi ja kampaaniate planeerimine: kujundab kaupade/teenuste sortimenti ja/või teeb ettepanekuid sortimendi muutmiseks ning kampaaniate korraldamiseks arvestades müügitulemusi ja turusituatsiooni.</li> <li>Hinna kujundamine: kujundab hinda kasutades sobivaid hinnakujunduse meetodeid ja arvestades ettevõtte põhimõtteid.</li> <li>Mitmesuunalise infovahetuse tagamine: tagab osapooltele tõese ja päevakohase informatsiooni vahendamise.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kommunikatsioon ja allikakriitika</li> <li>Ajajuhtimine</li> <li>Matemaatika</li> <li>Inglise keel</li> <li>Eesti keel</li> <li>Digioskused</li> </ul>
<p><b>Müük, müügieesmärkide täitmine ja müügitulemuste analüüs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Müügiprotsessi läbiviimine: viib läbi erinevaid müügitegevusi kasutades sobivaid müügitehnikaid.</li> <li>Turuosa kasvatamine/säilitamine: tagab olemasoleva turuosa säilimise ja suurendab ettevõtte osakaalu turul.</li> <li>Müügiprotsessi efektiivsuse tagamine: tagab oma tegevustega tulemusliku müügitehingu toimumise parimal võimalikul moel.</li> <li>Müügitulemuste ja seatud eesmärkide täitmise analüüs: analüüsib müügitulemusi ja seatud eesmärkide täitmist.</li> <li>Müügiaruandluse tagamine: tagab osapooltele vajaduspõhise aruandluse.</li> <li>Müügijärgne järelteenindus ja nõustamine: korraldab müügijärgse klientide teeninduse ja nõustamise.</li> </ul>	<p><b>Moodul 5. Müük ja müügitulemuste analüüs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Müügiprotsessi läbiviimine</li> <li>Turuosa juhtimine</li> <li>Müügiprotsessi efektiivsus</li> <li>Müügitulemuste analüüs</li> <li>Müügiaruandlus</li> <li>Müügijärgne teenindus ja nõustamine</li> <li>Ärietika</li> <li>Inglise keel</li> <li>Eesti keel</li> <li>Digioskused</li> </ul>
<p><b>Läbivad kompetentsid</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>järgib ärietika põhimõtteid ja klienditeeninduse head tava;</li> <li>suhtleb lugupidaval ja korrektsel moel;</li> <li>esineb ja esitleb asjatundlikult ja enesekindlalt;</li> <li>korraldab oma tööd kasutades ajajuhtimise põhimõtteid;</li> <li>motiveerib iseennast ja meeskonda ning suunab ühistele eesmärkidele liikumisele;</li> <li>kasutab oma töös valdkonda reguleerivaid õigusakte;</li> <li>mõistab kultuuride mitmekesisust;</li> <li>käitub keskkonna- ja terviseteadlikult ning järgib turvanõudeid;</li> <li>kasutab oma töös riigikeelt tasemel B2 ning vähemalt ühte võõrkeelt tasemel B1 ja teist võõrkeelt tasemel A2 (vt lisa 1 Keelte oskustasemetete kirjeldused);</li> <li>kasutab tööalaselt arvutit algaja kasutaja tasemel ja järgmisi digioskusi: sisuloome ja probleemilahendus; iseseisva kasutaja tasemel: ohutus, infotöötlemine ja kommunikatsioon (vt lisa 2 Digipädevuste enesehindamiskaala);</li> <li>kasutab e-kaubanduse ja veebiturunduse võimalusi;</li> <li>kasutab erinevaid müügi- ja kaubandustegevusega seotud tarkvarasid;</li> </ul>	<p><b>Kõikides moodulites</b></p>

Võrdlusanalüüsi koostaja **Jane Mägi**, IT ja ettevõtluse õppesuuna juhtõpetaja

Võrdlusanalüüsi koostamise kuupäev 05.03.2021

**Müügiesindaja, tase 5 õppekava moodulite õpiväljundite ja kutseharidusstandardis esitatud õpiväljundite võrdlus**

<b>KHS § 27. Viienda taseme kutseõpe õpiväljundid</b>	<b>Müügiesindaja, tase 5 õppekava</b>
<p><b>Kutse- ja erialased teadmised:</b> teab ja tunneb kutse- ja eriala põhjalikult, sealhulgas tunneb ja rakendab kutseala põhimõtteid, teooriaid ja tehnoloogiaid loovalt nii tavalistes kui ka uudsetes töösituatsioonides.</p>	<p>M1. ÕV3. hindab oma panust väärtuste loomisel enda ja teiste jaoks kultuurilises, sotsiaalses ja/või rahalises tähenduses; M2. ÕV1. selgitab välja uued müügivõimalused ja -kanalid, lähtudes ettevõtte eesmärkidest M3. ÕV4. mõistab tootarendusprotsessi vajadust ja olemust M5. ÕV4. hindab müügitulemusi ettevõtte müügieesmärkide täitmisel</p>
<p><b>Kutse- ja erialased oskused ning iseseisvuse ja vastutuse ulatus:</b> 1) oskab iseseisvalt täita oma kutse- või eriala keerukaid ja mitmekesiseid, loovaid ja uudseid lahendusi eeldavaid etteantud raamidest väljuvaid tööülesandeid; 2) oskab tööülesannete täitmiseks valida ja kasutada selleks sobivaid töö- ja probleemilahendusmeetodeid; 3) vastutab oma tööülesannete täitmise eest.</p>	<p>M1. ÕV2. analüüsib ühiskonna toimimist, tööandja ja organisatsiooni väljakutseid, probleeme ning võimalusi, lähtudes jätkusuutlikkuse põhimõtetest; M3. ÕV2. analüüsib müügivaldkonna probleeme seoses müügitegevuste läbiviimisega M3. ÕV3. mõistab toote olemust ja väärtust kliendile M4. ÕV4. mõistab kaubakategooria juhtimise, sortimendi kujundamise ja müügikampaania põhimõtteid M2. ÕV1. analüüsib turuga seotud informatsiooni, vastavalt ettevõtte müügieesmärkidele M4. ÕV3. kavandab ressurside ja kaubavarude kasutamise, arvestades ettevõtte logistikakokkuleppeid</p>
<p><b>Õpipädevus:</b> 1) õpib ja täiendab end iseseisvalt ja ennastjuhtivalt, hindab oma õppimist, määrab kindlaks koolitusvajaduse enese täiendamiseks ning õpingute jätkamiseks; 2) hindab ja analüüsib oma teadmiste taset.</p>	<p>M1. ÕV1. kavandab oma õpitee arvestades isiklikke, sotsiaalseid ja tööalaseid võimalusi ning piiranguid M1. ÕV4. koostab ennastjuhtiva õppijana isikliku lühi- ja pikaajalise karjääripaani.</p>
<p><b>Suhtluspädevus:</b> 1) põhjendab üksikasjalikult oma seisukohti ja väljendab neid ka endale uudsetes situatsioonides ning edastab oma mõtteid ja kavatsusi selgelt ja arusaadavalt nii suuliselt kui kirjalikult; 2) kasutab kutse- ja erialaste probleemide lahendamisel erinevaid ja spetsiifilisi infoallikaid; 3) hindab kasutatava informatsiooni usaldusväärsust ja tõesust.</p>	<p>M4. ÕV6. mõistab info aja- ja asjakohasust, usaldusväärsust ning edasiandmise viise M4. ÕV2. analüüsib müügivaldkonna probleeme seoses müügitegevuste läbiviimisega M2. ÕV3. mõistab erinevate huvigruppide ootusi, arvestades ettevõtte võimalustega M2. ÕV2. loob ja arendab kliendisuhteid, arvestades ettevõtte müügieesmärkide ja klienditeeninduse hea tavaga M5. ÕV1. viib läbi erinevaid müügitegevusi, kasutades sobivaid müügitehnikaid M5. ÕV5. mõistab müügijärgse teeninduse ja nõustamise olemust, arvestades ärieetikat ja klienditeeninduse head tava</p>
<p><b>Enesemääratluspädevus:</b></p>	<p>M5. ÕV3. hindab müügiotsuse efektiivsust lähtudes müügieesmärkidest</p>

<p>1) kasutab enesehindamist oma käitumise muutmiseks, arvestades vajaduse korral sotsiaalset konteksti;</p> <p>2) on võimeline adekvaatselt hindama oma tööd ning tegema ettepanekuid töötulemuste parendamiseks ja juhendama kaastöötajaid muutuvates situatsioonides.</p>	<p>M1. ÕV3. hindab oma panust väärtuste loomisel enda ja teiste jaoks kultuurilises, sotsiaalses ja/või rahalises tähenduses</p>
<p><b>Tegevuspädevus:</b></p> <p>1) on võimeline juhendama kaastöötajaid ja osaliselt vastutama nende väljaõpetamise eest;</p> <p>2) osaleb tulemuslikult erinevate meeskondade töös ning on võimeline neid vajaduse korral moodustama ja juhtima.</p>	<p>M3. ÕV2. kavandab ja viib läbi turundustegevusi, arvestatades turuolukorda ja ettevõtte turundusplaani</p> <p>M4. ÕV1. kavandab müügitegevused arvestades ettevõtte müügieesmärke</p>
<p><b>Infotehnoloogiline pädevus:</b></p> <p>1) teab tööks vajalikke info- ja kommunikatsioonitehnoloogiaid;</p> <p>2) oskab suhtuda kriitiliselt saadaoleva teabe usaldusväärsusse;</p> <p>3) oskab kasutada peamisi arvutirakendusi ning interneti võimalusi nii isiklikel kui tööalastel eesmärkidel;</p> <p>4) oskab rakendada abivahendeid teabe loomiseks, esitamiseks ja mõistmiseks ning leida ja kasutada internetipõhiseid otsingusüsteeme ja muid teenuseid.</p>	<p>M4. ÕV6. mõistab info aja- ja asjakohasust, usaldusväärsust ning edasiandmise viise</p> <p>M2. ÕV4. haldab kliendibaasiga seotud dokumentatsiooni, lähtudes ettevõtte eesmärkidest ja õigusaktidest</p> <p>M4. ÕV5. mõistab hinnakujundusmeetodeid ning nende sobivust ettevõtte põhimõtetega</p>
<p><b>Algatusvõime ja ettevõtlikkuspädevus:</b></p> <p>1) oskab leida ja analüüsida asjakohast teavet ideede teostamiseks ning hinnata allika või käsitlemise usaldusväärsust;</p> <p>2) suudab esitada ja kaitsta oma seisukohti ja ideid nii isiklikus, avalikus kui ametlikus suhtluses ning teeb otsuseid ja eksperimenteerib;</p> <p>3) suudab koostada äriplaani;</p> <p>4) koostab iseseisvalt endale lühi- ja pikaajalise karjääriplaani;</p> <p>5) analüüsib ja hindab iseseisvalt oma kutse-, eri- ja ametialast ettevalmistust ning tööturul rakendumise ja edasiõppimise võimalusi.</p>	<p>M4. ÕV6. mõistab info aja- ja asjakohasust, usaldusväärsust ning edasiandmise viise</p> <p>M1. ÕV4. koostab ennastjuhtiva õppijana isikliku lühi- ja pikaajalise karjääriplaani.</p> <p>M2. ÕV1. selgitab välja uued müügivõimalused ja -kanalid, lähtudes ettevõtte eesmärkidest</p> <p>M3. ÕV4. mõistab tootearendusprotsessi vajadust ja olemust</p> <p>M5. ÕV2. mõistab ettevõtte turuosa säilimise ja suurendamise vajadust, lähtudes turuanalüüsist</p>



## Uue õppekava avamise vajalikkuse põhjendus

Õppekava taseme ja mahu kirjeldus	Müügiesindaja, tase 5 õppekava 90 EKAP
Sihtrühm	Õppekava sihtrühm on keskharidusega müügitööst huvitatud eelkõige Saare maakonnast, kuid ka teistest maakondadest.
Tööturu vajadus ja edasiõppimise võimalused	<p>Õppekava avamisel lähtume kohalike ettevõtete ja organisatsioonide vajadusest müügitöö spetsialistide järele.</p> <p>Saare maakonnas tegutseb ligikaudu tuhat ettevõtet, kelle sissetulek oleneb otseselt edukast müügist. Müügitöö on ajas kiiresti muutunud ja eriti seoses pandeemiaga. Tavapärase müügitöö on suures osas asendunud või asendumas müügiga digikeskkonnas. Müügiesindaja õppekava annab selle läbinule vajalikud oskused kaasaegseks müügitööks, sh ettevõttelt lõpptarbijale kui ka ettevõttelt ettevõttele müümisel.</p> <p>Õppekava avamist toetavad kaubanduse valdkonna OSKA uuringu tulemused (2018) ja Covid-19 eriuuring (2021), millest järeldub müügiesindajate kasvav vajadus eelkõige tootmisettevõtetes, juurde on vaja müügi- ja turundusjuhte, kasvab tarbijakäitumise ja müügitulemuste analüüsi oskuse tähtsus. E-müük suurendab kliendiandmete hulka, mille oskuslik kasutamine võimaldab oluliselt kasvatada ettevõtte tegevuse tulemuslikkust ja konkurentsivõimet. Covid-19 eriuuringu tulemustes rõhutatakse veelkord digikompetentside ja e-turundusoskuste kasvavat vajadust.</p> <p>Müügiesindaja õppekava on koostatud uue kutsestandardi alusel (20.08.2020) ja teadaolevalt on esimene selle standardi alusel koostatud õppekava Eestis. Varasemalt on müügiesindaja õppekava mahuga 120 EKAP (eelmise kutsestandardi alusel) rakendatud nt Tartu KHK-s, Tallinna THK-s ja Tallinna Teeninduskoolis.</p> <p>Kuressaare Ametikoolis seni rakendatud õppekavad ei kata vajadust müügitööspetsialistide järele.</p> <p>Õppekava lõpetajate rakendumisvõimalused on nii äri- kui avalikus sektoris ning erineva suurusega organisatsioonides. Viienda taseme õppekava annab muuhulgas ka juhtimiskompetentsi, mis laiendab rakendamisvõimalusi.</p>
Õppekava seos kutsesüsteemi ja kutseõppe õppekavade süsteemiga	<p>Õppekava koostamise aluseks on müügiesindaja, tase 5 kutsestandard, Teeninduse Kutsenõukogu 23/28.08.2020 ja Kutseharidusstandard 26.08.2013 nr. 130</p> <p>Kuressaare Ametikoolis on koostatud sama õppekavarühma õppekava – klienditeenindaja kaubanduses, tase 4, millel 2020 ja 2021 vastuvõttu ei toimunud</p> <p>Kool kavatseb õpet läbi viia algselt statsionaarses koolipõhises vormis, edaspidi on võimalik ka töökohapõhine õppevorm</p>

Partnerid	Õppekava koostamisel on võetud aluseks Haridus- ja Noorteameti Müügiesindaja õppekava juhtrühma kokkulepped (koosoleku protokoll 27.08.20)
Ressurssid	Kuressaare Ametikoolil on vajalik õppebaas ja sobivad tingimused õppetöö läbiviimiseks müügiesindaja õppekava alusel