

TÄIENDKOOLITUSE ÕPPEKAVA

Täienduskoolituse asutuse nimetus - **Usesoft AS Koolituskeskus**

Digitaalse võimendusega B2B kliendikeskne müük (õppekeel eesti keel)

1. Õppekava nimetus:

Digitaalse võimendusega B2B kliendikeskne müük

2. Õppekavarühm:

Turundus- ja reklaam.

3. Õpiväljundid:

- Õpilane - oskab ettevõttele omast missiooni/ visiooni/ väärtushoiakuid siduda müügiprotsessiga ning näha ja hoida fookuses ettevõtte terviklikku äriprotsessi;
- Õpilane teab müügipsühholoogia ja klienditeeninduse korraldamise põhialuseid;
- Õpilane teab B2B müügitöö korraldamise põhimõtteid;
- Õpilane oskab rakendada kaasaegseid, kliendikeskseid, väärtust lisavaid müügitehnikaid;
- Õpilane oskab kaardistada ettevõtte müügiprotsessi, tulemusi analüüsida ning viia läbi optimaalsuse saavutamiseks vajalikke uuendusi;
- Õpilane oskab koostada müügiplaane, valida ja kasutada mõõdikuid, rakendada vajalikke kontrolli-meetmeid;
- Õpilane oskab koostada, arendada müügimeeskondi;
- Õpilane oskab hinnata ja rakendada kiirelt arenevaid info-ja kommunikatsiooni vahendeid ettevõtte ja meeskondlike eesmärkide saavutamisse.

4. Õpingute alustamise tingimused:

Elementaarne arvutioskus.

5. Õppe kogumaht:

36 ak/h auditoorset tööd, sh 20% praktilist. Tavaliselt jaotatud kuuele päevale.

6. Õppe sisu:

Müügispetsialisti praktiline koolitus integreerituna kaasaegse info- ning kommunikatsioonitehnoloogia kasutusvõimalustega ettevõttes.

- B2B müügiettevõtte terminoloogia. Kutse eetika põhimõtted müügitöös.

Kaasaegse IKT arengutrendid seotuna oluliselt muutuva müügitöoga.

- B2B ettevõtte missiooni, visiooni, väärtushoiakute, strateegia, ärimudeli siduv roll müügiprotsessis.

IKT võimalused ettevõtte missiooni, visiooni, väärtushoiakute digipädevaks ja süsteemseks kommunikeerimiseks ettevõtte töötajatega, klientidega;

- Kliendiprofiil. Kliendihalduse strateegiad klientide hoidmiseks ja leidmiseks. Müügiprotsessi alused. Müügitehnikad. Meeskondlik müük. Juhtkonna kaasamine. Positsioneerimise ja eristumise kasutamine müügis. Kommunikatsioon kliendiga. Kliendikeskne müük. Kliendiootuste ületamine.

Digitehnoloogia võimalused üleminekuks modernse müügi ajastusse.

- B2B ettevõtte müügiolukorra auditeerimine. Müügiprotsessi parendamine. Meeskondlik müügi planeerimine. Müügiplaan. Pikaajaline müügiplaan lähtuvalt ettevõtte visioonist. Müügieelarve. Müük turu-muutuste olukorras, plaan "B".

Sobivate digivahendite valik ja tehnoloogia loov kasutamine ettevõtte müügiplaani, müügieelarve, müügitulemuste kommunikeerimises ettevõtte töötajatega.

- Parimad praktikad personali värbamispoliitikas. Isiksuseomadustega, kompetentsid. Sobivus meeskonnatöök. Eesmärkide seadmine. Koolitused. Meeskonna kaasamine ettevõtte juhtimisse. Tulemuste mõõdikud, mõõtmise ratsionaalsed intervallid. Ratsionaalsed- ja eetilised palga- ja tulemustasud. "Pehmete väärtuste" kaasamise olulisus meeskonna motiveerimises.

Ülevaade personalitöö **muutustest** seoses digitaliseerimisega ning **praktilised tööriistad** selle elluviimiseks oma organisatsioonis.

7. Õppekeskkonna kirjeldus:

Kursus toimub õpeks vajaliku tarkvaraga arvutiklassides :

Tallinnas, Usesofti koolitusklassis (R.Tobiase 8), kus on 8 hea varustusega arvutitöökohta, silmadele sõbralikud ekraanid, dataprojektor, pabertahvel, pauside ajal pakutakse kerget einet, küpsiseid, kohvi/teed/vett. Ruumides on ka avalik wifi. Tartus toimuvad kursused samaväärses arvutiklassis.

Alternatiivina toimuvad koolitused internetikoolitustena.

8. Õppematerjalide loend:

Osalejad saavad kaasa kirjaliku õppematerjali, mis on koostatud koolitajate poolt vastavalt õppesisu teemadele kõigi teemade kohta. Jaotusmaterjalid sisaldavad teste, mida on võimalik peale koolituse lõppu kasutada õpitu kordamiseks ning oma teadmiste iseseisvaks arendamiseks.

9. Lõpetamise tingimused ja väljastatavad dokumendid:

Õpiväljundid loetakse omandatuks juhul kui õpilane on osalenud ja kaasa töötanud kursusel vähemalt 75% kursuse kogumahust, sooritanud positiivselt kursuse käigus kõik kontrollharjutused ning täitnud USESoft Koolituskeskuse tagasiside ankeedi. Peale ankeedi täitmist väljastatakse USESoft Koolituskeskus poolt õpiväljundite omandamist kinnitav tunnistus. Kui õpilane on kursusel osalenud ja kaasa töötanud vähem kui 75% kursuse mahust, väljastatakse tõend.

10. Koolituse läbiviimiseks vajaliku kvalifikatsiooni, õpi- või töökogemuse kirjeldus:

USESoft müügikoolitusi läbi viiv õpetaja on Tarmo Riit Management Consulting OÜ asutaja ja B2B ärikonsultant Tarmo Riit, kellel on 26- aastane B2B rahvusvahelise äriarenduse kogemus B2B ettevõtete asutajana ja tippjuhina. Müügi valdkonna IKT oskuste osas juhendab kursust Erik Uibo, Usesoft AS asutaja, juhatuse liige ja IKT konsultant, kellel on 30+ aastat kogemust äritarkvara arendamise, kasutuse ja ärianalüüsi teostamise vallas.

Õppekava kinnitamise aeg: 30.04.2021