**Õppekava**

|  |  |
| --- | --- |
| Õppekava nimetus | Loodustoodete tootearenduse ja turunduse intensiivkursus |
| Õppe eesmärk | Õppe eesmärk on arendada või täiustada loodustooteid, õppida tundma taimede kasutamist. et luua oma loodustooted, teenused või täiendada olemasolevaid, õppida turundama loodustooteid  |
| Õppeaja kestus | 8 kuud |
| Õpingute alustamise tingimused | Õpilane on koostanud motivatsioonikirja, esitab CV ja avalduse |
| Sihtgrupp | Alustavad või oma tegevust täiendada soovivad ettevõtjad, kes soovivad omandada leida uusi ideid või täiendada olemasolevaid loodustoodete valdkonnas, õppida tootearendust, loodustoodete turundust ja leida uusi rahastamise võimalusi. |
| Õppekavarühm | Turundus ja reklaam |
| Seotus kutsestandardiga |  14-04042014-01/7k, turunduse ja müügispetsialisti tase 5, kompetentsid seotud loodustoodete, turunduse ja tootearendusega. |
| Õppekeel | Eesti keel |
| Õppekava maht koos iseseisva tööga | 8 õppepäeva/ 56 ah, iseseisva tööga kokku 112 ah |
| Õppevorm  | Kursused:1 või 2 õppepäeva nädalavahetustel. |
| Väljastatavad dokumendid | Õpiväljundid omandanud ning hindamise läbinud õppijale väljastatakse tunnistus. Hindamisel mitteosalenud või hindamist mitteläbinud õppijale väljastatakse tõendkoolitusel osalemise ja läbitud teemade kohta |
| Õpingute lõpetamise nõuded | Lõpetaja on läbinud kõik tunniplaanis ettenähtud õppepäevadLõpetaja on koostanud eksamitöö peale kursuste läbimist |
| Hindamine | Hindamismeetod: Õppija esitleb oma arendatud loodustoodet ning turundusplaani.Hindamiskriteerium: Õppija esitleb ja kaitseb oma tööd klassis. Esitletavas töös on kasutatud loodusteadmisi ning idee on jätkusuutlik ja konkurentsivõimeline |
| Õppekava läbimise korral omandatavad teadmised ja oskused, õpiväljundid | Lõpetaja * oskab leida ideid loodustoodete või teenuste valdkonnast uue toote või teenuse arendamiseks, omab ettekujutust tootearenduse etappidest ning oskab täiustada oma olemasolevaid tooteid
* omab ettekujutust võimalustest koostöös disaini sektoriga
* oskab leida lisafinantseeringut oma projektide teostamiseks,
* oskab kasutada efektiivseid kaasaegseid turundusvõtteid – digiturundust, sotsiaalmeedia turundust, blogi kirjutamine, sündmuste korraldamist
* tunneb kommunikatsiooni põhialuseid ning suudab edukalt presenteerida ja müüa oma tooteid või teenuseid.
 |
| Nõuded õpperuumide | Ruumid vastavad töötervishoiu ja tööohutuse nõuetele, on kaasaegsed ja varustatud kaasaegse tehnikaga. |
| Nõuded õppejõududele | Koolitust viivad läbi spetsialistid, kes sihipäraselt loodud õpisituatsioonis toetavad täiskasvanud inimeste õppimist ja enesearendust.Koolitajad omavad teadmisi, oskusi ja kogemusi vastavalt oma koolitusalale: tootearendus, kommunikatsioon, digiturundus, taimede kasutamine, materjaliõpetus. |
| Õppematerjalid | Õppematerjalid on koostatud vastavalt koolitajate teoreetilistele ja praktilistele teadmistele spetsiaalselt selle kursuse tarbeks ning saadetakse õppijale peale vastavalt kursust elektroonilisel teel. Soovitav kirjandus: G.Pauli „Sinine majandus“, Irje Karjus-Herbaatika käsiraamat 1. ja 2.osa,  |

Õppekava sisu kirjeldus ja koolitaja

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | TOOTEARENDUS, TURUNDUS, KOOSTÖÖ |  |
| Loodus kui ammendamatu inspiratsiooni allikas, tootearenduseks Õppemeetod: aktiivse osalusega loeng, individuaalne ja grupitöö. 8 at | Holistiline ettevõtlus läbi iseenda ja looduse mõistmise, suurema pildi nägemine. Enesemotivatsiooni jaoks baasi loomine, inspiratsioon loodusest ja loomulikust eluviisist. Piiravatest uskumistest vabanemine. Kuidas mõista turu vajadusi, lugeda trende, näha kaugemale, mida turg ootab ning leida iseenda ja turu jaoks õige suund?**Tulemus: on tekkinud isiklik missioon ettevõtluses ja uued ideed loodusega seotud tootearenduses.**  | Karin Kiviste  |
| Elujõulise tootearenduse idee leidmise praktikumÕppemeetod: aktiivse osalusega loeng, individuaalne ja grupitöö8 at | Suure potentsiaaliga väega taimed Eesti loodusest, nende kasutamise võimalused.Inspireerivad ideed loomevaldkonnast, kuidas koostööd teha? Uute ideede leidmise moodused, praktilised harjutused. Idee analüüsimine, järelduste tegemine. Toote või teenuse omahinna arvutamise põhimõtted.**Tulemus: on tekkinud uued ideed seoses loodustoodete arendamisega ning struktuur, kuidas ideed testida.** | Irje Karjus,Karin Kiviste  |
| Mahepõllumajandusliku tootmise põhimõtted, koostöö võimalused,. Kommunikatsiooni põhitõed, blogi kirjutamise praktikum. Õppemeetod: aktiivse osalusega loeng, individuaalne ja grupitöö8 at | Mis eristab mahepõllumajandust tavapõllumajandusest? Kuidas alustada toiduainete väiketootmisega? Kuidas arendada koostööd mahetootjatega?Kuidas leida oma n.ö tuumikteema, millele toetudes ehitada üles turundus ja kommunikatsioon? Kust leida süstemaatiliselt infot ja inspiratsiooni? Blogi kirjutamise põhitõed, praktilised harjutused.**Tulemus: avardunud on arusaamad mahetootmise võimalustest ja koostöö võimalustest.****Turunduse teostamise toetuseks on tekkinud struktuur.** | Airi Vetemaa , Karin Kiviste- |
| Tootearendus ja koostööÕppemeetod: aktiivse osalusega loeng, individuaalne ja grupitöö8 at | Tootearenduse planeerimine. Inspireerivad ideed tootearendamiseks.Tootearenduse etapid. Osalejate toodete tootearenduse praktikum.Uute loodustoodete või teenuste arendamise praktilised näited, **Tulemus: toode või teenus saab n.ö uue hingamise, tootearenduse protsess tuleviku jaoks muutunud terviklikuks ja loogiliseks.**  | Veiko Liis - |
| Edasimüügiga seotud tegevused ja turundus.Loodustoodete turundus.Õppemeetod: aktiivse osalusega loeng, individuaalne ja grupitöö. 8 at | Edasimüügiga seotud koostöö partnerite võrgustiku kaardistamine, koostöö algatamise ja arendamine, toodete vastavusse viimine Loodustoodete turunduse eripära, praktilised näited Eestist ja maailmast. Iga osaleja jaoks jõukohase turunduse plaani loomine**Tulemus: on tekkinud selge arusaamine, millistel tingimustel saab teha koostööd edasimüüjatega. On tekkinud turundustegevuste plaan.** | Ave Oit, Karin Kiviste  |
| Tootearendus koostöös ülikoolidega, oma toodete rahastamise võimalused.Õppemeetod: õppereis, aktiivse osalusega loeng, individuaalne ja grupitöö. 8 at | Koostöö võimalused ülikoolide ja teiste teadusasutustega.Ülevaade tootearenduse võimalustest Polli aianduse uuringute keskusega koostöös.Rahastamise võimalused (toetused, ingelinvestorid, partnerid) . Rahastajatele oma idee presenteerimise oskuse arendamine. **Tulemus: on tekkinud ülevaade tootearenduse uutest partneritest koostöös teadusasutuste ja ülikoolidega. Lisaks ettekujutus, kuidas tootearendust ja ettevõtlust rahastada, kuidas seda atraktiivselt presenteerida.** | Karin Kiviste  |
| Loodustoodete laialdasem kasutamine erinevates valdkondades Õppemeetod: aktiivse osalusega loeng, individuaalne ja grupitöö.8 at | Loodustoodete kasutamise potentsiaal teistes valdkondades (disain, turism), koostöö võimalused.Rahastajatele toodete või teenuste praktiline esitlemine.Digiturunduse ja sotsiaalmeedia praktiline kasutamine. Linkedin kasutamise võimalused, profiili loomine, partnerite leidmine ja turundamine Linkedin vahendusel.**Tulemus: on avardunud arusaamine loodustoodete ja teenuste kasutammisest erinevates valdkondades. On tekkinud Linkedin konto ja kasutaja profiil.**  | Irje Karjus, Karin Kiviste  |
| Digiturunduse praktiline kasutamine.Praktiline turundussündmus.Õppemeetod: aktiivse osalusega loeng, individuaalne ja grupitöö. 8 at | Digiturunduse jätkOsalejate toodete tutvustamiseks turundussündmuse ettevalmistamine ja korraldamine. | Karin Kiviste  |
| Tootearendus ja turunduse jätkutegevused.Uutele turgudele sisenemine. Lõputööde presenteerimine.Õppemeetod: loeng, individuaalne ja grupitöö, aktiivne osalus, 8 at | Tootearenduse ja turunduse jätkutegevused, kasvu toetava süsteemi loomine. .Uutele turgudele sisenemise ettevalmistamine, Toodete ja lõputööde presenteerimine.**Tulemus: on tekkinud hea perspektiiv tuleviku osas.**  | Karin Kiviste  |

Kuupäev:16.10.2018

Allkiri: Karin Kiviste