

Tulemuslik turundamine sotsiaalmeedia kanalites. Õppekava

Täienduskoolitusasutuse nimetus	Koolituskeskus Reiting Reiting PR OÜ, reg nr 10023806										
Õppekava nimi	Tulemuslik turundamine sotsiaalmeedia kanalites										
Õppekavarühm	Turundus ja reklaam										
Koolituse kogumaht (akadeemilistes tundides)	<table border="1"> <tr> <td>Koolituse kogumaht kokku</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>sh auditoorne töö</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>sh praktika õppekeskkonnas</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>sh praktika töökeskkonnas</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>sh koolitaja poolt tagasisidestatav iseseisev töö</td> <td>-</td> </tr> </table>	Koolituse kogumaht kokku	6	sh auditoorne töö	4	sh praktika õppekeskkonnas	2	sh praktika töökeskkonnas	-	sh koolitaja poolt tagasisidestatav iseseisev töö	-
Koolituse kogumaht kokku	6										
sh auditoorne töö	4										
sh praktika õppekeskkonnas	2										
sh praktika töökeskkonnas	-										
sh koolitaja poolt tagasisidestatav iseseisev töö	-										
Õppekava koostamise alus	<p>Kutsestandard Sekretär, tase 5 kompetents: B.3.2 Organisatsiooni töö- ja suhtekorralduse toetamine Tegevusnäitaja: 4. kasutab ja sisustab organisatsiooni suhtluskanaleid (nt sise- ja välisveeb, sotsiaalvõrgustikud); valib teabe edastamiseks sobivaima suhtluskanali ja edastamise viisi, järgib küberturvalisuse nõudeid; teeb ettepanekuid info liikumise parendamiseks</p> <p>Kutsestandard Juhiabi, tase 6 kompetents: B.3.2 Organisatsiooni töö- ja suhtekorralduse toetamine Tegevusnäitajad: 3. haldab organisatsiooni suhtluskanaleid (nt sise- ja välisveeb, sotsiaalvõrgustikud), järgides küberturvalisuse nõudeid; valib teabe edastamiseks sobivaima suhtluskanali ja edastamise viisi; teeb ettepanekuid info liikumise parendamiseks</p> <p>Kutsestandard Müügiesindaja, tase 5 kompetentsid: B.3.2 Turundustegevuste läbiviimine</p>										
Sihtgrupp	Alustavad ja tegutsevad väike- ning keskmise suurusega ettevõtjad, müügijuhid, sekretärid, juhiabid, müügi- ja turundusassistendid ning kõik huvilised, kel soov teha tutvust kaasaegse internetiturunduse võimalustega.										
Õppe alustamise tingimused	Koolitusel osaleja peab olema tuttav arvuti kasutamisega.										
Õppe eesmärk	Koolituse tulemusena on õppija saanud ülevaate, kuidas parandada oma ettevõtte nähtavust sotsiaalmeedias läbi nutika turunduse, maine loomise ning säilitamise.										
Õpiväljundid	<p>Kursuse läbinu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • teab sotsiaalmeedias turundamise töövõtteid; • tunneb sotsiaalmeedias turundamise sisulisi võimalusi; • tunneb sotsiaalmeedias klientidega suhtlemise võimalusi; • tunneb sotsiaalmeedia toimingute mõõtmise võimalusi; • teab kuidas hoida ettevõtte positiivset kuvandit internetis. 										

<p>Õppesisu</p>	<p>Kursusel läbitavad teemad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • turunduse üldpõhimõtted; • ülevaade internetiturundusest; • kontseptisooni loomine (mida?, kellele?, kuidas?, kui palju?); • sotsiaalmeedia kanalid (Facebook, Instagram, Twitter, Google, LinkedIn, Youtube); • mida postitada ja kuhu postitada (tekstid, pildid, videod); • ettevõtte positiivse kuvandi hoidmine; • kontseptisooni täiendamine (kanalid, sisu, sagedus, mõtteline eelarve); • kliendi käitumine; • müügitunnel; • kampaania planeerimine; • sotsiaalmeedia toimingute mõõtmise võimalused; • kampaania planeerimise praktiline ülesanne.
<p>Õppemeetodid</p>	<p>Koolitus on väga praktiline ning kasutatakse rohkelt praktilisi harjutusi vahelduvalt näitlikustatud loenguga.</p>
<p>Iseseisev töö</p>	<p>Puudub</p>
<p>Õppematerjalide loend</p>	<p>Koolitusel osalejad saavad paberkandjal ja/või elektroonselt jaotusmaterjalid, mis on koostatud koolitaja poolt vastavalt õppesisu teemadele kõikide teemade kohta. Jaotusmaterjalid sisaldavad harjutusülesandeid, mida on võimalik peale koolituse lõppu kasutada õpitu kordamiseks ning oma teadmiste iseseisvaks edasiarendamiseks.</p>
<p>Nõuded õpingute lõpetamiseks</p>	<p>Õpingute lõpetamise eeltingimuseks on:</p> <ul style="list-style-type: none"> • osavõtt vähemalt 80% auditoorsetest tundidest; • praktiliste ülesannete sooritamise ja grupitöodes osalemine tunnis. <p>Hindamismeetodid ja –kriteeriumid:</p> <ul style="list-style-type: none"> • õpiväljundeid hinnatakse läbi praktiliste grupitööde vastavalt koolitaja poolt püstitatud hindamiskriteeriumitele. • koolituse jooksul kasutatakse läbivalt kujundavat hindamist. Koolituse lõpus toimub kokkuvõttev hindamine grupitööna, kus hinnatakse kõiki seatud õpiväljundeid läbi koostatud turundusnäite analüüsi. Kõik ülesanded peavad olema sooritatud ja põhjendatud ning saanud koolitajalt positiivse hinnangu. <p>Hindamine on mitteeristav.</p>
<p>Kursuse läbimisel väljastatav dokument (tunnistus või tõend).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tunnistus, kui õpingute lõpetamise nõuded on täidetud. • Tõend juhtudel, kui õpiväljundid jäid omandamata kuid õppija võttis osa õppetööst või kui õppija osales õppetööl osaliselt. Tõend väljastatakse vastavalt osaletud kontaktundide arvule.

Koolitaja kompetentsust tagava kvalifikatsiooni või õpi- ja töökogemuse kirjeldus.	Kõik koolitajad omavad erialast kõrgharidust, töökogemust õpetatavas valdkonnas ja täiskasvanute koolitamise kogemust. Koolitajate lühituvustusi on võimalik lugeda kodulehelt konkreetse koolituse toimumise juures.
Õppemaksu tasumise kord ja tähtaeg.	http://www.reiting.ee/oppemaksu-tasumine-ja-tagastamine
Õppekorralduse alused	http://www.reiting.ee/oppekorraldus
Vaidluste lahendamise kord	Vaidlused lahendatakse kokkuleppe teel. Kui kokkulepet ei saavutata, lahendatakse vaidlused Tartu Maakohtus.
Õppekeskkonna kirjeldus	https://www.reiting.ee/koolitusruumid-ja-oppekeskkond
Kvaliteedi tagamise tingimused ja kord	https://www.reiting.ee/kvaliteedi-tagamise-alused
Õppekava kinnitamise aeg:	21.06.2017; Õppekava muudetud 20.04.2018, 09.2019, 04.2021, 09.2022