

Täienduskoolitusasutuse nimetus	Elulaegas OÜ reg nr. 14807580, majandustegevusetatise nr. 248822 www.elulaegas.ee
Õppekava nimi	B2B müük ja praktiline psühholoogia
Õppekavarühm	Hulgi- ja jaekaubandus
Õppe kogumaht	Maht 230 ak/h, millest 130 ak/h on auditoorne töö ja 100 ak/h iseseisev töö
Õppekava koostamise alus	• Müügiesindaja tase 5 tegevusnäitajad üldoskused tegevusnäitajad 2, 4, 5, 7, kompetents B.3.1 tegevusnäitajad 1-4, kompetents B.3.2 tegevusnäitaja 4, B.3.3 tegevusnäitajad 1-3 ja 8, kompetents B.3.4 kõik tegevusnäitajad
Koolituse sihtgrupp	B2B müügispetsialistid
Õppe alustamise tingimused	Puuduvad
Õppe eesmärk	Koolituse tulemusel rakendab õppija pikaajaliste kliendisuhete loomiseks vajalikke müügistrateegiaid ja müügitulemusi mõjutavaid psühholoogilisi tegureid paremate töötulemuste saavutamiseks.
Õpiväljundid	<p>Koolituse tulemusel osaleja:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analüüsib oma töö tulemusi läbi eneserefleksiooni ning oskab analüüsist saadud teadmiste põhjal oma tegevusi paremini planeerida ja müügistrateegiaid tõhusamaks muuta. 2. Tunneb peamisi müügitehingu tulemusi mõjutavaid tegureid ning oskab valida õige strateegia, et oma tegevusega tagada tulemusliku müügitehingu toimumine parimal võimalikul moel 3. Tunneb olulisemaid müügivõtteid, seostab need psüühiliste protsessidega ja rakendab saadud teadmised olemasoleva turuosa säilitamiseks ja ettevõtte osakaalu suurendamiseks turul.

Õppe sisu ja õppeprotsessi kirjeldus	
Õppe ülesehitus ja õppetöö maht	Koolitusel käsitletavad teemad
<p>Maht 34 ak/h</p> <p>auditoorne töö 4 ak/h iseseisev töö 30 ak/h</p>	<p>I sessioon: Sissejuhatus, psühholoogia baasteadmised müügitöö kontekstis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Õppijate eesmärkide püstitamine • Kursuse sisu ja ülesehituse tutvustamine (sh hindamisülesannete tutvustamine) • Ajuehitus • Taju, mälu, tähelepanu • Meeste ja naiste aju erinevuste mõju müügitööle • Närvisüsteemi tundmine läbipõlemise vältimiseks • Motivatsioon müügitöös • Aja juhtimine või aja juhtumine? • Mõtlemisprotsessid • Ülekandeprotsessid • Praktilised tööd <p>Iseseisev töö:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Koolitaja poolt koostatud töölehtedel ülesannete sooritamine • Materjal kordamiseks: Videomaterjalid, artiklid või koolitaja poolt koostatud kokkuvõtted vastavalt koolitaja valikule. • Refleksioon õppesessiooni kohta
<p>Maht 46 ak/h</p> <p>auditoorne töö 10 ak/h iseseisev töö 36 ak/h:</p>	<p>II sessioon: Inimese kujunemine, identiteet ja selle mõju müügitöös</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identiteet • Isiksuseomadused • Uskumused, hoiakud, väärtused <p>Iseseisev töö:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Videod, kuulamisülesanded, koolitaja poolt koostatud kokkuvõtted ja töölehed vastavalt koolitaja valikule • Refleksioon õppesessiooni kohta
<p>Maht 100 ak/h</p> <p>auditoorne töö 70 ak/h iseseisev töö 30 ak/h</p>	<p>III sessioon: müügitehingut mõjutavad tegurid</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mõttevead ehk automaatmõtted müügiedu mõjutajatena • Väärrikus • Viha ja oma emotsioonide juhtimine • Häbi ja haavatavus • Manipulatsioonid • Suhtlemistasandid ja nende roll müügitöös • Ego kaitsemehhanismide roll müügitöös • Suhtlemisioskused • Enesekehtestamine <p>Iseseisev töö:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mitmesugused lisamaterjalid vastavalt koolitaja valikule (lugemismaterjalid, töölehed, kuulamisülesanded, videod) • Refleksioon õppesessiooni kohta

Maht 40 ak/h auditoorne töö 40 ak/h iseseisev töö puudub	IV sessioon: müügitehnikad <ul style="list-style-type: none"> • Kliendibaasi koostamine, haldamine, suhete loomine • Läbirääkimised ja järelsuhtlus • Oskus õigel ajal taanduda • Eitavate vastustega toimetulek • Enesehoid • Praktilised tööd Iseseisev töö: <ul style="list-style-type: none"> • Töö koolitaja poolt koostatud töölehtedega ja kordamisülesanded koolitaja vabal valikul ((lugemismaterjalid, töölehed, kuulamisülesanded, videod) • Refleksioon õppesessiooni kohta
Maht 10 ak/h Iseseisev töö 10 ak/h	Lõputöö ja lõpueksam: Refleksioon vastavalt koolitaja juhendile tuginedes kogu koolituse jooksul läbitud materjalidele ja iga sessiooni lõpus õppija poolt koostatud refleksioonidele.
Õppemeetod	Loeng-arutelu, grupidööd, juhtumianalüüsid, iseseisvad ülesanded ja teised aktiivõppe meetodid vastavalt koolitaja valikule.
Õppematerjalid	Puuduvad
Kohustuslik kirjandus	Robert B. Cialdini "Mõjustamise psühholoogia. Teooria ja praktika." Robert Bolton "Igapäevaoskused"
Iseseisev töö	<ul style="list-style-type: none"> • Videoloengud 22 ak/h • Kohustuslik kirjandus 40 ak/h • Töö lisamaterjalidega 28 ak/h • Lõputöö - refleksiooni koostamine 10 ak/h
Nõuded õpingute lõpetamiseks	Õppija on osalenud vähemalt 80% auditoorsetest tundidest. Lisaks tuleb sooritada hindamisülesanded Hindamine on mitmeeristav
Hindamine	
Hindamismeetod	Hindamiskriteerium
Lõputööna refleksiooni koostamine	Lõputöös reflekteeritavad teemad valib koolitaja ja refleksioon koostatakse vastavalt koolitaja poolt ette antud juhendile. Reflekteeritavateks teemadeks võivad olla teemad, mis: <ul style="list-style-type: none"> • läbivad kogu koolitust (auditoorne töö, iseseisev töö) ja mida saab ühise nimetaja alla kokku võtta • mingi konkreetne teema õppesessiooni auditoorsest või isesesivast tööst • nii kogu koolitust läbivad kui ka konkreetsed teemad auditoorsest ja/või isesesivast tööst Õppija tohib lõputöö koostamisel kasutada abimaterjalina kõiki õppematerjale ja õppija isiklikke konspekte.

Kursuse läbimisel väljastatav dokument	<p>Tunnistus väljastatakse õppijale, kes on osalenud 80 % auditoorses tunnis ja sooritanud hindamismeetodi.</p> <p>Kui õppija ei osalenud hindamisel või ei läbinud hindamist, väljastame tõendi õppija koolitusel osalemise kohta teemade lõikes.</p>
Koolitaja kompetentsust tagava kvalifikatsiooni või õpi- ja töökogemuse kirjeldus	<p>Omandatud või omandamisel olev valdkonnale vastav kõrgharidus või töökogemus</p>
Õppekava kinnitamise aeg	<p>16.04.2024</p>