TÄIENDUSKOOLITUSE TOIMUNUD ÕPPEKAVA:

Strateegilise turunduse rakendusprogramm

1. Üldandmed ja maht

- **Õppekava nimetus:** Strateegilise turunduse rakendusprogramm (inglise keeles *90-Day Alignment Challenge*).
- **Õppekavarühm:** Turundus ja reklaam.
- **Õppemaht:** 3 EAP / 108 akadeemilist tundi (vastab 78 astronoomilisele tunnile õppija kogutööd).
- **Õppevorm:** Kombineeritud hübriidõpe (reaalajas toimuvad virtuaalsed seminarid, suunatud tandemõpe ja juhendatud iseseisev töö digikeskkonnas).
- **Õpikeskkond:** Powerful Marketers Hub platvorm (õppematerjalide haldus, progressi logid, kommuunipõhine koostöö) ja Zoom.

2. Koolituse eesmärk ja sihtgrupp

- **Eesmärk:** Õppija omandab praktilised oskused oma ettevõtte turundus- või juhtimisprotsesside süstematiseerimiseks, seab individuaalse 90-päevase praktilise eesmärgi, juurutab selle saavutamiseks vajaliku töörütmi ning arendab enesejuhtimise võimekust fookuse hoidmisel.
- **Sihtgrupp:** Turundusjuhid, spetsialistid ja ettevõtjad, kes vastutavad organisatsiooni protsesside või persoonibrändi arendamise eest ning soovivad viia oma tegevused juhuslikkusest prognoositava tulemuseni.
- **Õpingute alustamise tingimused:** Baasteadmised turundusest või ärijuhtimisest, aktiivne roll ettevõtte arendamises ja valmisolek vastutuspartnerluseks.

3. Õpiväljundid

Koolituse edukalt läbinud õppija:

1. **Kaardistab ja sõnastab** oma tööalase 90-päevase fookuse ning seab sellele mõõdetavad tulemusnäitajad (KPI-d).
2. **Tuvastab ja analüüsib** peamised takistused ja ajaraiskajad (fookuse kadumine, ressursipuudus) oma igapäevatöös ning rakendab MIP-aja (kõige olulisemate tegevuste aja) planeerimist.
3. **Disainib ja ehitab** praktilise tööriista prototüübi (nt sisuloome töövoog, tegevuskava Notion/Excel baasil või spetsiifiline AI-lahendus) vastavalt oma ettevõtte reaalsele vajadusele.
4. **Rakendab vastutuspartnerluse** (*accountability*) süsteemi, tehes regulaarset koostööd paarides, et tagada fookuse hoidmine kriisi- ja haigusperioodidel.
5. **Esitleb veenvalt** oma arenguteekonda, tulemusi ja loodud tööriista avalikul lõpuseminaril ning analüüsib saadud tagasisidet.

4. Õppesisu ja moodulid

I Moodul: Lähtepositsiooni kaardistamine ja eesmärgi seadmine (16 akadeemilist tundi)

- Isikliku hetkeseisu hindamine 5 valdkonnas (mõtteviis, strateegia, teostus, kommunikatsioon, juhtimine).
- Ühe kindla ja mõõdetava 90-päeva fookuse defineerimine ja kirjapanek.
- MIP-aja (kõige olulisemate tegevuste aja) planeerimise põhimõtted igapäevases kalendris.

II Moodul: Strateegia ja tööriista disainimine (24 akadeemilist tundi)

- Individuaalse turundustööriista, sisukava või persoonibrändi strateegia planeerimine.
- Protsessi automatiseerimise ja tehisaru (AI) rakendamise võimaluste analüüs oma fookusteemas.
- Mõõdetavate tulemusmõõdikute (KPI) seadmine Notion, Excel või muul haldusplatvormil.

III Moodul: Elluviimine ja vastutuspartnerlus (36 akadeemilist tundi)

- *Accountability* ehk vastutuspartnerluse süsteemi praktiline käivitamine.
- Struktureeritud *accountability* kohtumised paarides (eesmärk, suurim takistus, järgmise nädala MIP-fookus).
- Iganädalased või kahenädalased kirjalikud progressi- ja refleksioonilogi postitused Powerful Marketers Hub keskkonnas.

IV Moodul: Tulemuste valideerimine ja esitlemine (32 akadeemilist tundi)

- Enne-pärast esitluse ja ettekande struktureerimine.
- Praktiline avalik esinemine ja argumendile tuginev eneseväljendus.
- Lõpuseminaril osalemine: 7-minutiline individuaalne ettekanne ja 7-minutiline Q&A sessioon (küsimused-vastused ning kaasosalejate tagasiside).

5. Õppemahu jaotus

- **Kontaktõpe (ühised seminarid ja lõpukohtumine):** 24 akadeemilist tundi (sisaldab ava- ja vahekohtumisi ning lõpuseminari mahtu).
- **Juhendatud praktiline õpe (accountability-kohtumised paarides ja Hubi refleksioonid):** 30 akadeemilist tundi.
- **Iseseisev töö (raamatu lugemine, praktilise tööriista/strateegia ehitamine):** 54 akadeemilist tundi.
- **KOKKU: 108 akadeemilist tundi (78 astronoomilist tundi / 3 EAP)**.

6. Hindamismeetodid ja lõpetamise tingimused

Hindamine on lävendipõhine (arvestatud / mittearvestatud).

- **Lõpetamise tingimused:**
    1. Osalemine vähemalt 80% ühistest kontaktõppe virtuaal- või lähiseminaridest.
    2. Oma 90-päeva progressi dokumenteerimine ja tagasisidestamine Hubi kommuunis.
    3. Praktilise lõputöö (valminud strateegia, tegevuskava või digitaalne tööriist) edukas esitlemine lõpuseminaril (7-minutiline ettekanne + 7-minutiline Q&A sessioon).
- **Hindamiskriteerium (Lävend):** Õppija on esitlenud oma 90-päevase teekonna tegelikke tulemusi, demonstreerinud praktikas valminud lahendust või strateegiat ning analüüsinud oma arenguprotsessi.

7. Väljastatavad dokumendid

- **Tunnistus:** Väljastatakse õppijale, kes täitis kõik lõpetamise tingimused.
- **Tõend:** Väljastatakse osalise osaluse puhul, märkides reaalse läbitud mahu.

8. Koolitajad

- **Mari-Liis Vaher** (sotsiaalteaduste magister, Tartu Ülikool) – Strateegiline turundaja, mentor ja koolitaja. Omab 20+ aastat praktilist töökogemust turundusjuhtimises ja ettevõtluses. Pikaajaline täiskasvanute koolitamise ja juhtide nõustamise kogemus (coaching-programmi ja supervisioonide läbimine, andragoogilised kompetentsid).