

Koolitus: „EAS alustava ettevõtja Baaskoolitus“

- **Koolitus on suunatud** kõigile, kes soovivad omandada ettevõtlusalaseid baasteadmisi ja oskusi ning saada informatsiooni ettevõtlusega alustamiseks.
- **Oleme oma koolituse üles ehitanud** nii, et see oleks läbivalt praktilise suunitlusega ja et koolituse tulemusel valmiv äriplaani aitaks koolitusel osalejatel realselt oma ettevõtet käivitada. Valmiv äriplaani on eelkõige tööriist ettevõtja edasiseks tegevuseks.
- **Koolitused toimuvad aktiivõppe meetodil**, sisaldades arutelusid, rühmatöid, kogemuste vahetamist, näidisjuhtumite lahendamist. Koolituse käigus töötavad osalejad pidevalt oma ärimudeli ja äriplaaniga ning teevad selle raames koduseid töid (sh kohtuvad potentsiaalsete klientidega, hangivad tagasisidet jne.)
- Kõik koolitusel osalejad saavad spetsiaalse töövihiku, mis toetab äriplaani koostamist.
- **Koolituse lõpus** toimub äriplaani kaitsmine ja äriplaani edukalt kaitsnud osalejatele, kes on lisaks osalenud vähemalt neljal koolituspäeval väljastatakse **tunnistus**.
- **Osalustasu** ühe koolitusel osaleja kohta 40 eurot (koos km'ga). Osalejale väljastatakse arve registreerumisenimekirja alusel.

Koolituskava :

- **I päev: 17.11.2014**
Teema : Mina kui ettevõtja ja minu äriidee
Esimene koolituspäeva käigus anname ülevaate teemal, mis on ettevõtlus ja kes on ettevõtja, milliseid ettevõtlustüüpe on olemas ja millised on selle valdkonna ohud ning võimalused. Räägme äriideedest, millised on hea äriidee tunnused, kuidas seda hinnata ja testida.
Koolitaja: Elmo Puidet
- **II päev: 18.11.2014**
Teema : Ärimudeli arendamine
Teisel koolituspäeval on vaatluse all ärimudeli temaatika. Vaatame, milliseid on erinevad ärimudelid ja mis on ärimudeli ja äriplaani vahe. Iga osaleja saab kaardistada oma ettevõtte ärimudeli.
Koolitaja: Elmo Puidet
- **III päev: 24.11.2014**
Teema : Turundusstrateegia
Kolmas koolituspäev keskendub turundusstrateegia teemadele. Analüüsime turunduse rolli üldisemalt, millised on turunduse eripärad väikeettevõttes. Saame teada millised on turunduse tööriistad ja kuidas neid kasutada. Kuidas teha turuanalüüsi, kuidas seada turunduseesmärke, kuidas oma sõnumit välja töötada, kuidas valida turunduskanaleid ja partnereid ning kuidas oma tulemuslikkust mõõta. Eraldi teemana pöörame tähelepanu internetiturundusele.
Koolitaja: Elmo Puidet

- **IV päev: 25.11.2014**

Teema: Müük. Turundus- ja müügiplaan

Neljas koolituspäev on pühendatud müügile. Saame teada, mis on turunduse ja müügi vahe, kuidas seada müügieesmärke, kuidas leida müügikanaleid, kuidas määrata oma kauba hinda. Koolituse käigus saavad koolitatavad koostada oma turundus- ja müügiplaan.

Koolitaja: Elmo Puidet

- **V päev: 02.12.2014**

Teema: Tootearendus ja teenuse disain

Viies koolituspäev on tootearenduse ja teenuste disaini päralt. Anname ülevaate sellest, mida tähendab tootearendus ja kuidas seda kasutaja vajadustest lähtuvalt teha. Räägime sellest, kuidas eristuda ja kuidas teha pakkumisi.

Koolitaja: Markko Karu

- **VI päev: 03.12.2014**

Teema: Finantsjuhtimise alused

Kuuendal koolituspäeval keskendume finantsjuhtimisele. Anname ülevaate, mida tähendab finantsplaneerimine, miks see väikeettevõttes vajalik on ning vaatame, millised on erinevad raamatupidamisnõuded ning kuidas neid väikeettevõttes korraldada. Tutvustame ettevõtlusega seotud maksude temaatikat ning õpetame lugema finantsaruandeid.

Koolitaja: Argo Teral

- **VII päev: 16.12.2014**

Teema: Meeskond ja juht. Äriplaanide esitlus.

Viimasel koolituspäeval räägime üldjuhtimisest, juhi rollist ja meeskonna loomisest. Toimub ka koostatud äriplaanide esitlus ning alustatavatele ettevõtetele suunatud rahastusvõimalustest räägib piirkonna ettevõtluskonsultant. Samuti on viimasel koolituspäeval võimalus kohtuda ühe piirkonna eduka ettevõtjaga.

Koolitaja: Elmo Puidet



Kristi Aruküla

projektijuht

BDA Consulting OÜ

Tatari 64, Tallinn 10134

Mob: +372 56 46 6033

Skype: kristi.rugam

Fax: +372 627 44 10

kristi@bda.ee

www.bda.ee



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks

