

**PÄRNUMAA KUTSEHARIDUSKESKUS**

Kinnitatud Pärnumaa KHK direktori käskkirjaga nr

**Müügitöö jaekaubanduses**

<b>Õppekavarühm</b>	Hulgi- ja jaekaubandus		
<b>Õppekava maht</b>	80 akadeemilist tundi		
<b>Õppekavavormid</b>	Kontaktõpe	Praktika	Iseseisev töö
	40	40	puudub
<b>Õppekava koostamise alus</b>	Õppekava lähtub Müüja-klienditeenindaja, tase 4 kutsestandardist. Koolitusega saavutatavad kompetentsid: B.2.1 Kaupade käitlemine ja kaubatundmine B.2.2 Teenindamine ja müümine B.2.3 Kassatöö B.2.4 Müügitöö korraldamine B.2.5 Suhtlemine ja kommunikatsioonivahendite kasutamine B.2.7 Töökoha ettevalmistamine ja korrashoid B.2.8 Tööohutuse, tervishoiu ja turvanõuete järgimine B.2.9 Hügieeninõuete täitmine B.2.10 Kaubanduse valdkonna seadusandlus		
<b>Sihtgrupp</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Inimesed, kes töötavad või on töötanud valdkonnas ja on madala erialase kvalifikatsiooniga;</li><li>erialase hariduseta täiskasvanud või aegunud oskustega tööeline elanikkond.</li></ul>		
<b>Eesmärk:</b> Koolituse eesmärk on tõsta õppija teadmisi müügitöö alal.			
<b>Nõuded õpingute alustamiseks:</b> Õppima võib asuda isik, kellel on omandatud põhiharidus. Töötab või on töötanud valdkonnas.			
<b>Nõuded õpingute lõpetamiseks:</b> Kursus lõpeb testi ja müügitööga seotud praktilise ülesandega. Lõpuülesande sooritamiseks peavad olema saavutatud õpiväljundid. Tunnistuse saamiseks on vajalik vähemalt 70% ulatuses õppekava läbimine ja õpiväljundite saavutamine. Õpiväljundite hindamine on mitmeeristav (arvestatud/ mittearvestatud). Õppijale väljastatakse õppe lõpetamise nõuete täitmisel tunnistus.			
<b>Hindamismeetod</b>		<b>Hindamiskriteeriumid</b>	
Test Praktiline ülesanne		Test– valikvastustega küsimused, läbitud teemade kohta. Test loetakse arvestatuks, kui kursuslane vastab õigesti 60% -le küsimustest. Praktiline ülesanne - kursuslane teenindab kindla ostulegendiga klienti ja soovitab talle vajalikku kaupa. Müügisituatsioon lõppeb sularaha tšeki kirjutamise ja arveldamisega.	

## **Õppekava struktuur**

### **1. Kaupade käitlemine:**

- Kaupade käitlemisega seotud tegevused sh tööohutus ja –hügieen, müügitöö korraldamine – 8 tundi (4 auditoorset ja 4 praktilist)
- Kaubatundmine sh kaupade märgistus ja kvaliteedihindamine – 40 tundi (20 auditoorset ja 20 praktilist)

### **2. Teenindamine ja müümine:**

- Klienditeeninduse põhimõtted sh suhtlemine (praktiline müügisituatsioon ja sularaha tšeki kirjutamine) – 8 (4 auditoorset ja 4 praktilist)

### **3. Kassatöö:**

- Kassatoimingud – 6 tundi (2 auditoorset ja 4 praktilist)
- Erinevad maksevahendid – 2 tundi (1 auditoorne ja 1 praktiline)

## **Õpiväljundid**

Õpetusega taotletakse, et koolituse sooritanud kursusel on teadmised, oskused ja hoiakud, mis võimaldavad töötada müüja – klienditeenindajana ning jätkata õpinguid ja osaleda elukestvas õppes:

1. Rakendab kaubandusettevõttes tulemuslikult vajalikke suhtlemisoskusi ja töövõtteid ning kasutab töövahendeid säästlikult.
2. Tuleb kaubandusettevõttes toime kaupade käitlemise, teenindamise, müümise ja kassatööga, tundes kaupa ja lähtudes müügitöö korraldamise põhimõtetest.
3. On võimeline töötama müüja-klienditeenindajana kaubandusettevõtte meeskonnaliikmena, vastutades enda töö eest ning kohanedes muutuvate olukordadega.
4. Õpib ja täiendab ennast iseseisvalt ning ennast juhtivalt, hindab ja analüüsib oma teadmiste ja tööoskuste taset, vajadusel otsib nõu, teavet ja tuge.
5. Väärtustab tervislikke eluviise, oskab hoida ja vajaduse korral taastada oma vaimset ning füüsilist vormi.
6. Kasutab oma matemaatikateadmisi nii erialaselt kui elus edukalt toimetulekuks.

**Iseseisev töö:** puudub

## **Õppemeetodid**

Loeng, praktiline töö kontakttunnis.

## **Õpikeskkond**

- Kaubatundmise õppelabor – varustatud kaubanäidiste, müügiletide ja –riiulite, kassade ja kaaludega. Olemas on ka esitlusmaterjalide jaoks arvuti ja televiisor.
- Kassatöö õppelabor – varustatud kaubanäidiste, erinevate müügiprogrammidega arvutitega ja kassalauaga.
- Õppeklassid arvutitega.

## Õppematerjalid

- Merilai, M. Head kaubandustavad
- Mallene, Ü. Müük ja müügikorraldus kaupluses.
- Kaupmeeste Liidu kodulehekülg [www.kaupmeesteliit.ee](http://www.kaupmeesteliit.ee)
- Vihalem, A. Turunduse alused.
- Müügikorralduse eriala õpilaste valmistatud õppevideod.
- Jeffrey, J. Kuidas saada müügimeistriks.
- Heller, R. Eduka müügi põhitõed.
- Tooman, H., Mae, A. Inimeselt inimesele.
- Elektrooniline Riigi Teataja
- Tamm, T. Must vöö müügis.
- Israel, S. Küsi, kuula, peegelda.
- [www.myygiproff.ee](http://www.myygiproff.ee)
- Elektroonne toidukauba õpik:  
[http://haridusinfo.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/%C3%95ppe-%20ja%20juhendamaterjalid/kaubandusalane\\_toidukaupade\\_6pik.pdf](http://haridusinfo.innove.ee/UserFiles/Kutseharidus/%C3%95ppe-%20ja%20juhendamaterjalid/kaubandusalane_toidukaupade_6pik.pdf)

## Koolituse lõpetamisel väljastatav dokument

1. Lõpetaja saab vormikohase täiskasvanute koolituse osakonna poolt väljastatud tunnistuse koos akadeemilise õiendiga kui :
  - isik saavutas kõik õppekava lõpetamiseks nõutud õpiväljundid ja koolituse käigus hinnati õpiväljundite saavutatust.
2. Lõpetaja saab vormikohase täiskasvanute koolituse osakonna poolt väljastatud tõendi koos akadeemilise õiendiga kui :
  - isik ei saavutanud kõiki õppekava lõpetamiseks nõutud õpiväljundeid ja koolituse käigus ei hinnatud õpiväljundite saavutatust

## Koolitaja(d) ja kvalifikatsioon

**Külli Šorin** – PKHK kaubanduserialade kutseõpetaja;

Tartu Ülikool- ärijuhtimine;

Tartu Ülikool- kutsepedagoogika (8AP);

Läbi viinud perioodil 2010-2017 Eesti Töötukassa poolt tellitud kaubanduserialade koolitusi

**Janne Ojala** – PKHK kaubanduserialade kutseõpetaja.

Pärnu Kutsekeskkool – müüja;

Tallinna Majaka Teeninduskool – jaemüügikorraldus;

Tallinna Ülikool – kutsepedagoogika bakalaureuseõpe ja informaatikaõpetaja, kooli infojuht magistriõpe.

Kutsekvalifikatsioon: Müüja-klienditeenindaja, tase 4; Õpetaja, tase 7.

Läbi viinud perioodil 2010-2017 Eesti Töötukassa poolt tellitud kaubanduserialade koolitusi

**Kaie Pärn** –PKHK kaubanduserialade kutseõpetaja;

Pärnu Tarbijate Kooperatiivi kaupluskool- II kat. müüja;

Tartu Ülikool- ärijuhtimine

Tartu Ülikool - kutsepedagoogika kursus (8AP).

Läbi viinud perioodil 2010-2017 Eesti Töötukassa poolt tellitud kaubanduserialade koolitusi

**Hanna Kuldsaar**- PKHK kaubanduserialade kutseõpetaja

Lääne-Viru Rakenduskõrgkool- kaubandusökonomika.

## Õppekava kontaktisik

ees- ja perenimi:	Heleri Heinla
ametikoht:	Koolitusjuht
telefon:	53446945
e-post:	heleri.heinla@hariduskeskus.ee