

RAKVERE AMETIKOOLI ÕPPEKAVA

Õppekavarühm		Hulgi- ja jaekaubandus				
Õppekava nimetus		E-kaubanduse korraldaja				
		E-Commerce assistant				
Õppekava kood EHS-es		219643				
ESMAÕPPE ÕPPEKAVA					JÄTKUÕPPE ÕPPEKAVA	
EKR 2	EKR 3	EKR 4 kutsekesk- haridus	EKR 4	EKR 5	EKR 4	EKR 5
			X			
Õppekava maht: 60 EKAP						
Õppekeel(ed): eesti, vene						
Õppekava koostamise alus: Eesti Vabariigi valitsuse 26.08.2013 määrus nr 130 "Kutseharidusstandard" Eesti E-kaubanduse Liidu toetus kiri						
Õppekava õpiväljundid: Väärtustab valitud eriala, on kursis e-kaubanduse arengusuundadega, e-turundusega ning on teadlik õiguslikest alustest valdkonnas; valib e-poe platvormi ja loob e-poe; tuleb toime e-kaubandusettevõttes klienditeeninduse korraldamisega, suhtleb inglise ja vene keeles lähtudes võrgueetikast; korraldab kaupade käitlemist ja müügitööd; osaleb meeskonnatöös, arendades sotsiaalseid ja enesekohaseid pädevusi ning juhendab osaliselt personali järgides tööohutus-, tervishoiu- ja turvanõudeid;						
Õppekava rakendamine: Põhiharidusega mikro - ja väikeettevõtjad. Statsionaarne töökohapõhine ja mittestatsionaarne õpe.						
Nõuded õpingute alustamiseks: Õpingute alustamiseks on nõutav põhiharidus						
Nõuded õpingute lõpetamiseks: Kutseõpe loetakse lõpetatuks pärast õppekavas kirjeldatud õpiväljundite saavutamist ja lõpueksami sooritamist.						
Õppekava struktuur Põhiõpingute moodulid (51 EKAP)						
<i>Nimetus</i>	<i>Maht</i>	<i>Õpiväljundid</i>				
E- turundus	6 EKAP	mõistab internetiturunduse taktikaid ja strateegiat; analüüsib turundustegevusi ning koostab turundus- ja müügiplaani.				
Kaupade käitlemine	6 EKAP	tellib kaupa arvestades müügitulemusi ja kaubavarusid; korraldab kaupade vastuvõttu ja müügiks ettevalmistamine; tunneb kauba koostist, omadusi, hindab kvaliteeti, haldab kauba varudega seotud riske; organiseerib pakendite, sh ohtlike jäätmete nõutekohase käitlemise				
Müügitöö korraldus	4 EKAP	korraldab e-müüki ja analüüsib müügitulemusi; kujundab müügi- ja ühikuhinna; osaleb kaupade inventeerimisel ja analüüsib tulemusi; korraldab e-müügi- ja igapäevast müügiarendust				
Praktika	20 EKAP	planeerib oma praktika eesmärgid ja tööülesanded tulenevalt praktikakavast; korraldab klienditeenindust ja müümist e- kaubandusettevõttes; analüüsib oma tööd ja ülesannete täitmist praktikaettevõttes				
Sisuhaldustarkvarad ja e-poe platvormid	4 EKAP	mõistab erinevaid sisuhaldusrakendusi ja platvorme ning lahendusi e-poe loomiseks; planeerib ja loob e-poe sisuhaldussüsteemiga lähtudes digikultuurist ja õigustest internetikeskkonnas				
Klienditeenindus	4 EKAP	korraldab klientide kvaliteetse teenindamise ja tagab tehnilise valmisoleku klientide teenindamiseks; selgitab välja klientide vajadused ja juhendab klienti e-poe kasutamisel vajadusel vene ja inglise keeles; tutvustab kaupa, sh hooldust, kasutus- ja garantiitingimusi, pretensioonide esitamise korda; planeerib klientidega elektrooniliste arvelduskanalitega seotud tööprotsessi, järgides rahakäitlemise, turva-, tööohutuse- ja tervishoiunõudeid; korraldab kassatoiminguid koostab nõutekohased kassaaruanded; järgib õigusaktides				

kehtestatud müügipiiranguid; vastab klientide päringutele ja analüüsib klientidelt saadud tagasisidet ning juhendab kliente lähtudes võrguetiketist

Juhtimine ja juhendamine 2 EKAP

organiseerib ja analüüsib e-kaupluse tööd; osaliselt juhendab töötajaid, annab tagasisidet, innustab ja tunnustab töötajaid

Õpitee ja töö muutuv keskkonnas 5 EKAP

kavandab oma õpitee, arvestades isiklike, sotsiaalseid ja tööalaseid võimalusi ning piiranguid; analüüsib ühiskonna toimimist, tööandja ja organisatsiooni väljakutseid, probleeme ning võimalusi, lähtudes jätkusuutlikkuse põhimõtetest; hindab oma panust enda ja teiste jaoks väärtuste loomisel kultuurilises, sotsiaalses ja/või rahalises tähenduses; koostab enastjuhtiva õppijana isikliku lühi- ja pikaajalise karjääriplaani

Valikõpingute moodulid (9 EKAP)

Nimetus

Maht

Arvutigraafika

3 EKAP

Finantsjuhtimise alused

3 EKAP

Erialane soome keel müüjatele

3 EKAP

Erialane inglise keel müüjatele

3 EKAP

Erialane vene keel müüjatele

3 EKAP

Valikõpingute valimise võimalused:

Valikõpinguid mahus 9 EKAP. Lisaks käesolevas õppekavas loetletud valikõpingute moodulitele on õppijal õigus valida valikmooduleid kooli teistest õppekavadest või teiste õppeasutuste õppekavadest, kui nende õpiväljundid toetavad ja laiendavad kutseoskusi või seonduvad täiendava kutse või osakutsega

Praktika:

Põhiõpingutest moodustab praktika 40.00 EKAPit.

Õppekava kontaktisik:

Ülle Tooming

Koolitusjuht

Telefon 56211944, ylle.tooming@rak.ee

Märkused:

Kooli õppekava ja moodulite rakenduskavad on kättesaadavad:

https://rak.siseveeb.ee/veebivormid/oppekavad/oppekava_pdf?oppekava=181

https://rak.siseveeb.ee/veebivormid/oppekavad/oppekava_pdf?oppekava=181&rakenduskavad=jah (koos moodulite rakenduskavadega)

E-kaubanduse korraldaja

Õppekava moodulite nimetused ja mahud(EKAP)	Maht kokku	1. õppeaasta
Põhiõpingute moodulid	51	51
E- turundus	6	6
Kaupade käitlemine	6	6
Müügitöö korraldus	4	4
Praktika	20	20
Sisuhaldustarkvarad ja e-poe platvormid	4	4
Klienditeenindus	4	4
Juhtimine ja juhendamine	2	2
Õpitee ja töö muutuv keskkonnas	5	5
Valikõpingute moodulid	9	9
Arvutigraafika	3	
Finantsjuhtimise alused	3	
Erialane soome keel müüjatele	3	
Erialane inglise keel müüjatele	3	
Erialane vene keel müüjatele	3	

E-kaubanduse korraldaja

Seosed kutsestandardi „“ kompetentside tegevusnäitajate ja eriala õppekava moodulite vahel.

Kompetentsi nimetus kutsestandardis	Eriala õppekava moodulid							
	E- turundus	Kaupade käitlemine	Müügiteo korraldus	Praktika	Sisuhaldustarkvarad ja e-poe platvormid	Klienditeenindus	Juhtimine ja juhendamine	Õpitee ja töö muutuvus keskkonnas

X – tähistatakse, millises moodulis antud kompetentsi tegevusnäitaja omandatust hinnatakse

E-kaubanduse korraldaja

Õppekava moodulite ja kutseharidusstandardis kirjeldatud õpiväljundite sidusus

KHS § 22. Neljanda taseme kutseõppe õpiväljundid	Õppekava moodulite õpiväljundid
<p>Kutse- ja erialased teadmised: teab ja tunneb kutse- ja eriala põhjalikult, sealhulgas tunneb ja rakendab kutseala põhimõtteid, teooriaid, tehnoloogiaid nii tavapärastes kui ka uudsetes töösituatsioonides.</p>	<p>E- turundus: mõistab internetiturunduse taktikaid ja strateegiat; analüüsib turundustegevusi ning koostab turundus- ja müügiplaani.</p> <p>Juhtimine ja juhendamine: organiseerib ja analüüsib e-kaupluse tööd; osaliselt juhendab töötajaid, annab tagasisidet, innustab ja tunnustab töötajaid</p> <p>Arvutigraafika: õppija mõistab arvutigraafika liike, graafika failivorminguid, värvimudeleid ja graafikatarckvara võimalusi; õppija loob algtasemel graafikat kasutades vähemalt ühte graafikatarckvara</p> <p>Finantsjuhtimise alused: õppija mõistab finantsjuhtimise põhimõisteid, prognoosib meeskonnas ettevõtte finantse ja analüüsib neid, sh juhib käibekapitali ning planeerib investeerimist</p> <p>Erialane soome keel müüjatele: suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana soome keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist soome keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist soome keeles; arveldab kliendiga ja lõpetab positiivselt kliendikontakti;</p> <p>Erialane inglise keel müüjatele: suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana inglise keeles; suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana inglise keeles; kasutab iseseisvalt inglise keelset kaubandusega seotud põhisõnavara ja nõustab klienti kauba valikus; kasutab iseseisvalt inglise keelset kaubandusega seotud põhisõnavara ja nõustab klienti kauba valikus</p> <p>Erialane vene keel müüjatele: suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana vene keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist vene keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist vene keeles; arveldab kliendiga ja lõpetab positiivselt kliendikontakti</p>
<p>Kutse- ja erialased oskused ning iseseisvuse ja vastutuse ulatus:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. oskab iseseisvalt täita oma kutse- või erialal keerukaid ja mitmekesiseid, uudseid lahendusi eeldavaid tööülesandeid; 2. vastutab oma tööülesannete täitmise eest. 	<p>E- turundus: mõistab internetiturunduse taktikaid ja strateegiat; analüüsib turundustegevusi ning koostab turundus- ja müügiplaani.</p> <p>Kaupade käitlemine: tellib kaupa arvestades müügitulemusi ja kaubavarusid; korraldab kaupade vastuvõttu ja müügiks ettevalmistamine; tunneb kauba koostist, omadusi, hindab kvaliteeti, haldab kauba varudega seotud riske; organiseerib pakendite, sh ohtlike jäätmete nõutekohase käitlemise</p> <p>Müügitöö korraldus: korraldab e-müüki ja analüüsib müügitulemusi; kujundab müügi- ja</p>

KHS § 22. Neljanda taseme kutseõppe õpiväljundid	Õppekava moodulite õpiväljundid
	<p>ühikuhinna; osaleb kaupade inventeerimisel ja analüüsib tulemusi; korraldab e-müügikampaaniaid ja igapäevast müügiedendust</p> <p>Praktika: planeerib oma praktika eesmärgid ja tööülesanded tulenevalt praktikakavast; korraldab klienditeenindust ja müümist e-kaubandusettevõttes; analüüsib oma tööd ja ülesannete täitmist praktikaettevõttes</p> <p>Sisuhaldustarkvarad ja e-poe platvormid: mõistab erinevaid sisuhaldusrakendusi ja platvorme ning lahendusi e-poe loomiseks; planeerib ja loob e-poe sisuhaldussüsteemiga lähtudes digikultuurist ja õigustest internetikeskkonnas</p> <p>Klienditeenindus: korraldab klientide kvaliteetse teenindamise ja tagab tehnilise valmisoleku klientide teenindamiseks; selgitab välja klientide vajadused ja juhendab klienti e-poe kasutamisel vajadusel vene ja inglise keeles; tutvustab kaupa, sh hooldust, kasutus- ja garantiitingimusi, pretensioonide esitamise korda; planeerib klientidega elektrooniliste arvelduskanalitega seotud tööprotsessi, järgides rahakäitlemise, turva-, tööohutuse- ja tervishoiunõudeid; korraldab kassatoiminguid koostab nõuetekohased kassaaruanded; järgib õigusaktides kehtestatud müügipiiranguid; vastab klientide päringutele ja analüüsib klientidelt saadud tagasisidet ning juhendab kliente lähtudes võrguetiketist</p> <p>Juhtimine ja juhendamine: organiseerib ja analüüsib e-kaupluse tööd; osaliselt juhendab töötajaid, annab tagasisidet, innustab ja tunnustab töötajaid</p> <p>Arvutigraafika: õppija mõistab arvutigraafika liike, graafika failivorminguid, värvimudeleid ja graafikatarkvara võimalusi; õppija loob algtasemel graafikat kasutades vähemalt ühte graafikatarkvara</p> <p>Finantsjuhtimise alused: õppija mõistab finantsjuhtimise põhimõisteid, prognoosib meeskonnas ettevõtte finantse ja analüüsib neid, sh juhib käibekapitali ning planeerib investeerimist</p> <p>Erialane soome keel müüjatele: suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana soome keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist soome keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist soome keeles; arveldab kliendiga ja lõpetab positiivselt kliendikontakti;</p> <p>Erialane inglise keel müüjatele: suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana inglise keeles; suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana inglise keeles; kasutab iseseisvalt inglise keelset kaubandusega seotud põhisõnavara ja nõustab klienti kauba valikus; kasutab iseseisvalt inglise keelset kaubandusega seotud põhisõnavara ja nõustab klienti kauba valikus</p> <p>Erialane vene keel müüjatele: suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana vene keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist vene keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist vene keeles; arveldab kliendiga ja lõpetab positiivselt kliendikontakti</p>

KHS § 22. Neljanda taseme kutseõppe õpiväljundid	Õppekava moodulite õpiväljundid
Õpipädevus: 1. õpib ja täiendab end iseseisvalt ja ennastjuhtivalt; 2. hindab ja analüüsib oma teadmiste taset.	Praktika: planeerib oma praktika eesmärgid ja tööülesanded tulenevalt praktikakavast; korraldab klienditeenindust ja müümist e- kaubandusettevõttes; analüüsib oma tööd ja ülesannete täitmist praktikaettevõttes
Suhtluspädevus: 1. põhjendab oma seisukohti üksikasjalikult ja väljendab neid ka uudsetes situatsioonides nii suuliselt kui kirjalikult; 2. kasutab kutse- ja erialaste probleemide lahendamisel spetsiifilisi infoallikaid, hindab kasutatava informatsiooni usaldusväärsust ja tõesust.	Müügitöö korraldus: korraldab e-müüki ja analüüsib müügitulenumusi; kujundab müügi- ja ühikuhinna; osaleb kaupade inventeerimisel ja analüüsib tulemusi; korraldab e-müügikampaaniaid ja igapäevast müügiedendust Praktika: planeerib oma praktika eesmärgid ja tööülesanded tulenevalt praktikakavast; korraldab klienditeenindust ja müümist e- kaubandusettevõttes; analüüsib oma tööd ja ülesannete täitmist praktikaettevõttes Klienditeenindus: korraldab klientide kvaliteetse teenindamise ja tagab tehnilise valmisoleku klientide teenindamiseks; selgitab välja klientide vajadused ja juhendab klienti e-poe kasutamisel vajadusel vene ja inglise keeles; tutvustab kaupa, sh hooldust, kasutus- ja garantiitingimusi, pretensioonide esitamise korda; planeerib klientidega elektrooniliste arvelduskanalitega seotud tööprotsessi, järgides rahakäitlemise, turva-, tööohutuse- ja tervishoiunõudeid; korraldab kassatoiminguid koostab nõuetekohased kassaaruanded; järgib õigusaktides kehtestatud müügipiiranguid; vastab klientide päringutele ja analüüsib klientidelt saadud tagasisidet ning juhendab kliente lähtudes võrguetiketist Juhtimine ja juhendamine: organiseerib ja analüüsib e-kaupluse tööd; osaliselt juhendab töötajaid, annab tagasisidet, innustab ja tunnustab töötajaid Erialane soome keel müüjatele: suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana soome keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist soome keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist soome keeles; arveldab kliendiga ja lõpetab positiivselt kliendikontakti; Erialane inglise keel müüjatele: suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana inglise keeles; suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana inglise keeles; kasutab iseseisvalt inglise keelset kaubandusega seotud põhisõnavara ja nõustab klienti kauba valikus; kasutab iseseisvalt inglise keelset kaubandusega seotud põhisõnavara ja nõustab klienti kauba valikus Erialane vene keel müüjatele: suhtleb igapäevases argisuhtluses suulises kõnes tasemel A1 keelekasutajana vene keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist vene keeles; selgitab välja kliendi vajadused, rakendades sobivat keelekasutust, hoiakuid ja lugupidavat kultuurilist suhtumist vene keeles; arveldab kliendiga ja lõpetab positiivselt kliendikontakti
Enesemääratluspädevus: 1. kasutab enesehindamist oma käitumise muutmiseks;	Praktika: planeerib oma praktika eesmärgid ja tööülesanded tulenevalt praktikakavast; korraldab klienditeenindust ja müümist e- kaubandusettevõttes; analüüsib oma tööd ja ülesannete täitmist praktikaettevõttes

KHS § 22. Neljanda taseme kutseõppe õpiväljundid	Õppekava moodulite õpiväljundid
2. on võimeline tegema ettepanekuid töötulemuste parendamiseks.	Juhtimine ja juhendamine: organiseerib ja analüüsib e-kaupluse tööd; osaliselt juhendab töötajaid, annab tagasisidet, innustab ja tunnustab töötajaid
<p>Tegevuspädevus:</p> <p>1. osaleb tulemuslikult erinevates meeskondades ning on suuteline neid vajaduse korral juhtima;</p> <p>2. on võimeline osaliselt juhendama kaastöötajaid.</p>	<p>Müügitöö korraldus: korraldab e-müüki ja analüüsib müügitulemusi; kujundab müügi- ja ühikuhinna; osaleb kaupade inventeerimisel ja analüüsib tulemusi; korraldab e-müügikampaaniaid ja igapäevast müügiedendust</p> <p>Praktika: planeerib oma praktika eesmärgid ja tööülesanded tulenevalt praktikakavast; korraldab klienditeenindust ja müümist e- kaubandusettevõttes; analüüsib oma tööd ja ülesannete täitmist praktikaettevõttes</p> <p>Klienditeenindus: korraldab klientide kvaliteetse teenindamise ja tagab tehnilise valmisoleku klientide teenindamiseks; selgitab välja klientide vajadused ja juhendab klienti e-poe kasutamisel vajadusel vene ja inglise keeles; tutvustab kaupa, sh hooldust, kasutus- ja garantiitingimusi, pretensioonide esitamise korda; planeerib klientidega elektrooniliste arvelduskanalitega seotud tööprotsessi, järgides rahakäitlemise, turva-, tööohutuse- ja tervishoiunõudeid; korraldab kassatoiminguid koostab nõuetekohased kassaaruanded; järgib õigusaktides kehtestatud müügipiiranguid; vastab klientide päringutele ja analüüsib klientidelt saadud tagasisidet ning juhendab kliente lähtudes võrguetiketist</p> <p>Juhtimine ja juhendamine: organiseerib ja analüüsib e-kaupluse tööd; osaliselt juhendab töötajaid, annab tagasisidet, innustab ja tunnustab töötajaid</p> <p>Finantsjuhtimise alused: õppija mõistab finantsjuhtimise põhimõisteid, prognoosib meeskonnas ettevõtte finantse ja analüüsib neid, sh juhib käibekapitali ning planeerib investeerimist</p>
<p>Infotehnoloogiline pädevus:</p> <p>1. teab infotehnoloogia rolli, võimalusi ja potentsiaalseid ohte;</p> <p>2. oskab kriitiliselt hinnata saadaoleva teabe usaldusväärsust;</p> <p>3. oskab kasutada peamisi arvutirakendusi ning interneti võimalusi nii isiklikel kui tööalastel eesmärkidel;</p> <p>4. oskab rakendada abivahendeid teabe loomiseks, esitamiseks ja mõistmiseks ning kasutada internetipõhiseid otsingusüsteeme ja muid teenuseid.</p>	<p>Müügitöö korraldus: korraldab e-müüki ja analüüsib müügitulemusi; kujundab müügi- ja ühikuhinna; osaleb kaupade inventeerimisel ja analüüsib tulemusi; korraldab e-müügikampaaniaid ja igapäevast müügiedendust</p> <p>Praktika: planeerib oma praktika eesmärgid ja tööülesanded tulenevalt praktikakavast; korraldab klienditeenindust ja müümist e- kaubandusettevõttes; analüüsib oma tööd ja ülesannete täitmist praktikaettevõttes</p> <p>Sisuhaldustarkvarad ja e-poe platvormid: mõistab erinevaid sisuhaldusrakendusi ja platvorme ning lahendusi e-poe loomiseks; planeerib ja loob e-poe sisuhaldussüsteemiga lähtudes digikultuurist ja õigustest internetikeskkonnas</p> <p>Klienditeenindus: korraldab klientide kvaliteetse teenindamise ja tagab tehnilise valmisoleku klientide teenindamiseks; selgitab välja klientide vajadused ja juhendab klienti e-poe kasutamisel vajadusel vene ja inglise keeles; tutvustab kaupa, sh hooldust, kasutus- ja garantiitingimusi, pretensioonide esitamise korda; planeerib klientidega elektrooniliste arvelduskanalitega seotud tööprotsessi, järgides rahakäitlemise, turva-, tööohutuse- ja tervishoiunõudeid; korraldab kassatoiminguid koostab nõuetekohased kassaaruanded; järgib õigusaktides kehtestatud müügipiiranguid; vastab klientide päringutele ja analüüsib klientidelt saadud tagasisidet ning juhendab kliente lähtudes võrguetiketist</p>

KHS § 22. Neljanda taseme kutseõppe õpiväljundid	Õppekava moodulite õpiväljundid
	<p>Õpitee ja töö muutavas keskkonnas: kavandab oma õpitee, arvestades isiklikke, sotsiaalseid ja tööalaseid võimalusi ning piiranguid; analüüsib ühiskonna toimimist, tööandja ja organisatsiooni väljakutseid, probleeme ning võimalusi, lähtudes jätkusuutlikkuse põhimõtetest; hindab oma panust enda ja teiste jaoks väärtuste loomisel kultuurilises, sotsiaalses ja/või rahalises tähenduses; koostab ennastjuhtiva õppijana isikliku lühi- ja pikaajalise karjääriplaani</p>
<p>Algatusvõime ja ettevõtlikkuspädevus:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. mõtleb süsteemselt ja loovalt ning oskab oma ideid kriitiliselt hinnata ja leida iseseisvalt võimalusi nende teostamiseks; 2. algatab, arendab ja rakendab ideid; 3. omab esmaseid teadmisi ettevõtlusest; 4. koostab juhendamisel endale lühi- ja pikaajalise karjääriplaani; 5. leiab iseseisvalt võimalusi erialaseks enesetäiendamiseks ja tööturul rakendumiseks; 6. seostab erialase ettevalmistuse nõudeid tööturul rakendumise võimalustega. 	<p>Õpitee ja töö muutavas keskkonnas: kavandab oma õpitee, arvestades isiklikke, sotsiaalseid ja tööalaseid võimalusi ning piiranguid; analüüsib ühiskonna toimimist, tööandja ja organisatsiooni väljakutseid, probleeme ning võimalusi, lähtudes jätkusuutlikkuse põhimõtetest; hindab oma panust enda ja teiste jaoks väärtuste loomisel kultuurilises, sotsiaalses ja/või rahalises tähenduses; koostab ennastjuhtiva õppijana isikliku lühi- ja pikaajalise karjääriplaani</p>