

Kinnitatud MTÜ Tetkooli poolt 30.03.2021

Õppekava nimetus	Online administraator Facebook'is/Instagram'is (alates 21.05.21)
Õppekeel	Vene keel
Õppe kogumaht	120 akadeemilist tundi
Auditoorse ja praktilise töö maht	60 akadeemilist tundi
Iseseisva töö maht	60 akadeemilist tundi
Sihtgrupp	Inimesed, kes soovivad omandada teadmisi online-administreerimises (Facebook, Instagram) või arendada/täiendada enda oskusi antud vallas.
Õppe alustamise tingimused	Isikliku sülearvuti või tahvelarvuti olemasolu
Õppe eesmärgid	Koolituse läbinu oskab töötada klientidega ja müügiga sotsiaalsõrgustikes

Õpiväljundid	Kursuse lõpetaja: - mõistab töö mehaanikat sotsiaälvõrgustikes, teab kõiki vajalikke mõisteid ja tunneb ära erinevad müügikontseptsioonid sotsiaälvõrgustike kaudu. - mõistab täielikult Facebooki ärilehe funktsioone ja võimalusi - suudab selgelt määratleda sihtauditooriumi, oskab luua ja kirjeldada ideaalse kliendi portreed. mõistab kliendisuhete loomise viise tarbijate väärtuste põhjal - teab, kuidas teha konkurentide professionaalset ja täpset analüüsi ning koostada saadud andmete põhjal positsioonimist. - suudab iseseisvalt koostada publikatsioone sotsiaälvõrgustikele. - oskab koostada tänapäevaseid reklaamtekste sotsiaälvõrgustikes ja luua vajalikke sisuüksusi eduka kaasamise ja müügiedenduse eesmärgil. - Loob, kohandab ja kujundab sotsiaälvõrgustikes lehti, mis hakkavad kohe uusi kliente kaasama - suudab valida ettevõtte ülesannetest lähtuva sobiva sotsiaälvõrgustiku ja koostada meediareklaami makrostrateegia - Sisuplaani koostamine mitmesugustesse sotsiaälvõrgustikesse. Oskus genereerida loovideid. Valdab sisuloome eritehnoloogiat. Oskab luua reklaamialaseid loovtöid ja kujundada publikatsioone ilma Photoshopita. - mõistab Facebooki kaudu raha teenimise võimalusi, oskab luua müügiedendusstrateegiaid - Mõistab müügilehtrite mehaanikat ja tööpõhimõtteid, müügilehtrite loomise oskusi. - Oskab koostada mitmesuguseid reklaamikampaaniaid, töötada statistika ja analüütikaga. Suurendada reklaami tõhusust. - mõistab klienditeeninduse ja kliendisuhete loomise olulisust.
--------------	--

Õppemeetodid	Ülalpool mainitud õppeväljundite saavutamiseks ja teadmiste omandamiseks on koolituse jooksul kasutatud järgmised õppemeetodid: - Praktilised harjutused - Arutelud - Individuaalsed tööd - Grupitööd - Kogu koolituse vältel personaalse projekti juhtimine

	- Harjutused koolituse grupis Facebook-is ning teistes online-keskkondades Kõik õppijad saavad kätte jaotusmaterjale kas paberil või elektroonilisel kujul.
Õppekavas seatud eesmärkide täitmiseks ja oskuste omandamiseks vajalike õpperuumide, sisustuse ja seadmete kirjeldus ning nende vastavus õigusaktides sätestatud tervisekaitsenõuetele, kui need on kehtestatud	Õpperuumid: õpingud toimuvad vastava varustusega õppeklassis aadressil Liivalaia 5, Tallinn või online-keskkonnas. Õppeklassides kasutatavad seadmed: loengutahvel, dataprojektor, arvuti, kantseleivahendid, kaamera ja helisüsteem kvaliteetsete ülekannete tegemiseks.

Õppesisu (auditoorsed tunnid)	1. tund: Turunduse alused sotsiaalsõrgustikes. Mida müüme? Kellele müüme? Kuidas müüme? (6 ak. tundi) 2. tund: Tootevalik ja äriolehe külje loomine Facebookis (4 ak. tundi) 3. tund: Sihtauditoorium. Väärtused, klientide sügavuti mõistmine (4 ak. tundi) 4. tund: Konkurentide analüüs. Häälestamine. Ettepaneku tegemine (4 ak. tundi) 5. tund: Pakendamine. Töötlemata disain (4 ak. tundi) 6. tund: Copywritingu ehk sisuloome alused. Kuidas kirjutada meeldivaid ja müüvaid tekste (4 ak. tundi) 7. tund: Facebooki vahendid (3 ak. tundi) 8. tund: Müük kirjutamise teel (4 ak. tundi) 9. tund: Juhendaja, spetsialisti ja meeskonna oma brändi edendamine (4 ak. tundi) 10. tund: Edendamine ilma eelarveta (4 ak. tundi) 11. tund: Otsemüügid VS mitmeastmelised (4 ak. tundi) 12. tund : Sihtreklaam Facebookis (4 ak. tundi) 13. tund: Instagrami administreerimine ja edendamine (4 ak. tundi) 14. tund: Meeskonnatöö (4 ak. tundi)
--------------------------------------	--

	15. tund: Tööotsing. Tellija ja teostaja koostöö (4 ak. tundi) 16. tund: Eksam (6 ak.tundi)
--	--

Iseseisev töö

Koolituse jooksul peab iga õppija läbima praktikat ehk rakendama saadud teadmisi ellu konkreetse projekti näol.

Tegemist võib olla kas isikliku projektiga, või projektiga MTÜ Tetkooli andmebaasist, millele õppijad saavad ligipääsu enne koolituse algust. Esimese praktilise ülesande ehk kodutöö saab õppija juba peale esimest tundi ning samm sammult õpib kasutama teadmisi praktikas.

Koolitaja

Max Maximov

Üle 6-aastase kogemusega Turundusspetsialist.

Praktiseeriv spetsialist inimeste ja ettevõtete reklaamimise teemal sotsiaalsetes võrgustikes.

Facebooki strateeg

Hindamine ehk õppe lõpetamise tingimused

Edukaks õppe lõpetamiseks peab osaleja:

- külastama vähemalt 75% auditoorsetest tundidest

	- esitama hindamisele vähemalt 10 kodutööd - kaitsma projekti läbitud praktika ning teadmiste põhjal
Väljastatavad dokumendid	Koolituse lõpetamisel saab iga osaleja: - Tunnistust, kui õppe lõpetamise tingimused on täidetud - Tõendit, kui õppe lõpetamise tingimused ei ole täidetud, kuid osaleja võttis õppetööst osa. Tõend väljastatakse läbitud teemade kohta.

