



ALUSTAVA ETTEVÖTJA BAASKOOLITUS 2018, Võru

MOODUL	KOOLITAJA	KOOLITUSPÄEVAD	ALATEEMAD
I moodul: Strateegiline planeerimine väikeettevõttes	Kalev Kaarna	K 7. märts / 1. päev: Mina – ettevõtja. Äriidee ja ambitsioon	- Sissejuhatus koolitusprogrammi - Maakondliku arenduskeskuse esitlus - Mina ettevõtjana - Minu äriidee ja visioon - Turg ja konkurents
		N 8. märts / 2. päev: Ärimudeli arendamine. Strateegia. Toote/teenuse disain	- Ärimudel - Strateegia - Ärimudeli ja strateegia arendamine - Toote / teenuse disain - Praktiku lugu - Ärimudeli ja äriplaani seosed - Kokkuvõte ja kodutöö selgitus
II moodul: Turundus ja müük	Argo Sildvee	K 21. märts / 3. päev: Turundusstrateegia	- Tagasivaade eelmisesse koolitusmoodulisse - Turunduse roll eesmärkide saavutamisel - Turunduskontseptsioon kliendikeskses turunduses - Optimaalsed turundusmeetmed alustavale ettevõttele
		N 22. märts / 4. päev: Strateegiline müük ja müügipsühholoogia	- Müügi meetod sõltuvalt ärimudelist - Minu lühiesitlus - Müügipsühholoogia - Praktiku lugu - Müügiplaani koostamine - Kokkuvõte ja kodutöö selgitus
III moodul: Finantsjuhtimine ja -planeerimine	Kristo Krumm	K 4. aprill / 5. päev: Finantsaruanded ja raamatupidamine. Tasuvusanalüüs	- Tagasivaade eelmisesse koolitusmoodulisse - Finantsaruanded ja raamatupidamine - Tasuvusanalüüs
		N 5. aprill / 6. päev: Maksud ja eelarvestamine	- Ettevõtlusega seotud maksud - Mida teha, et maksuasjad oleksid korras (Maksuameti esitlus) - Eelarve koostamine
		N 19. aprill / 7. päev: Finantsprognooside koostamine ja finantsanalüüs	- Investeeringute planeerimine ja hindamine - Finantsprognooside koostamine - Finantsanalüüs - Praktiku lugu - Kokkuvõte ja kodutöö selgitus
IV moodul: Juhtimine. Äriplaanide esitlused	Kalev Kaarna	N 26. aprill / 8. päev: Meeskond ja juht	- Tagasivaade eelmisesse koolitusmoodulisse - Juhi roll ja enesejuhtimine - Meeskond ja partnerid - Tunne oma töötajat ja/või koostööpartnerit - Arenguveestlus ja rahulolu-uuring ettevõttes
		N 3. mai / 9. päev: Äriplaanide esitlused	- Praktiku lugu - Äriplaanide esitlused ja tagasiside - Koolitusprogrammi kokkuvõte

KOOLITAJAD

KALEV KAARNA on pikaajalise kogemusega ettevõtluskonsultant ja- koolitaja, kes on üle kümne aasta aidanud ettevõtetel ja ülikoolidel käivitada tootearendusprojekte ning teostanud turu-uuringuid. Kalev tegeleb igapäevaselt puidutöötlemise ja mööblitootmise kompetentsikeskuse TSENER juhtimisega ning loeb ka loenguid ettevõtluse alal Tartu Ülikoolis. Kalev Kaarna on hinnatud koolitaja alustavate ettevõtjate hulgas – ta koolitas aastaid Ajujahi konkursi meeskondi ning osales BDA korraldatud rahvusvahelise projektis, milles ta oli mentoriks ja koolitajaks Gruusia ettevõtlikele noortele. Kalevi koolitused on tuntud just väga erinevate näidete osas, mida ta toob kogu maailmast ning mis puudutavad ettevõtlusega alustamist erinevates riikides ja valdkondades.

Koolitaja, mentor ning konsultant **ARGO SILDVEE** on töötanud merendus- ja ehitussektoris ning omab üle 10 aastast müügikogemust rohkem kui 50 riiki üle maailma. Täna aitab ta väiksematel ning keskmistel ettevõtetel leida neile sobivat eksporditurgu ning –strateegiat. Tihti on Argo kohta öeldud, et “Argo müüb sinna, kuhu keegi teine ei taha müüa või ei näe potentsiaali müüa” – ühesõnaga läbi ja lõhki müügiinimene. Argo viib läbi nii ettevõtete sisekoolitusi müügimeeskondadele kui ka avalikke koolitusi. Oma magistrikraadi sai Argo Tallinna Ülikoolist 2014. aastal ning läbis ka EAS-i korraldatud Eksporditöötajate kvalifikatsiooni tõstmise programmi ning sai 2015. aastal Suurbritannias asuva *The Institute of Export* diplomi. See aitas tal teooriaga raamida ja süstematiseerida oma mahukad praktilised ekspordikogemused.

KRISTO KRUMM omandas doktorikraadi Tallinna tehnikaülikoolis ning magistrikraadi Audentese Ülikoolis. Kristo on akrediteeritud täiskasvanute koolitaja ning valitud mitmel aastal TTÜ Tallinna Kolledži parimaks õppejõuks. Ta koolitab Töötukassa tellimusel alustavaid ettevõtjaid, on Tallinna Tehnikaülikoolis ning Tallinna Ülikoolis ettevõtluse lektoriks. Ta valdab teemasid rahvusvahelisest turundusest ja strateegilisest juhtimisest kuni raha ja panganduseni.