

MÜÜGIKORRALDUSE PRAKTIKA I JUHEND

Aine kood: KOK0406-6
Aine nimetus: MÜÜGIKORRALDUSE PRAKTIKA I

Õppejõud: **Ametikoht, kraad**
Liina Maasik lektor, MA

Ainepunkte: 3 EAP
Hindamisviis: A (arvestus)

1. Praktika eesmärk

Luu võimalused müügikorralduse alaste teadmiste rakendamiseks kaubandusettevõttes.

2. Õpiväljundid

Praktika läbinud üliõpilane:

- osaleb ettevõtte müügikorralduse protsessides täites võimalusel jooksvaid ülesandeid;
- analüüsib kaupade väljapanekuid lähtuvalt kaubagruppide eripärast;
- selgitab ettevõtte kampaaniate kujundamise põhimõtteid ja hinnakommunikatsiooni;
- analüüsib omandatud kutsealaseid oskusi ja hindab praktikale püstitatud eesmärgi alusel oma teenindus- ja müügiialast tegevust kaubandusettevõttes.

3. Eelnevalt läbitud õpingud / omandatud õpiväljundid

- on analüüsinud organisatsioonikäitumise põhimõtteid organisatsiooniteooriatest lähtuvalt;
- on seostanud kaupade ja teenuste sisseostu planeeritava müügiga lähtudes klientide vajadustest;
- on analüüsinud kaupade paigutuse põhimõtteid ja müügi pinna kasutusvõimalusi erinevates kaubandusettevõtetes;
- on läbinud ostu- ja müügikorralduse ainekursuse.

4. Käsitletavad teemad

Kaubandusettevõtte ostu-, müügi-, ning personali töökorraldusega seotud tegevused.

5. Praktika ülesanded

- Kaubandusettevõtte ja personali töökorraldusega tutvumine:
 - kirjeldab ettevõtte omandivormi, asukohta, lahtiolekuaega;
 - esitab ettevõtte olulisemad tegevusnäitajad, nt käive, müügi pinna suurus, töötajate arv;
 - kirjeldab ja esitab graafiliselt kaupluse struktuuri töökohtade lõikes ning toob välja iga töökoha põhilised tööülesanded;
 - selgitab välja ettevõttes toimuva ametliku ja mitteametliku suhtlemise viise ning ettevõttesisese informatsiooni liikumist.

- Kaubandusettevõtte ostu-, müügi- ning töökorraldusega seotud tegevused:
 - analüüsib kaupade sortimenti ja teeb ettepanekuid sortimendi muudatusteks koos põhjendustega;
 - kaardistab kaubavarude olemasolu ja tellib kaupu vastavalt vajadusele erinevaid infotehnoloogilisi kanaleid kasutades sh koostöös hankijate esindajatega;
 - võtab vastu hankijalt saabunud kauba, käsitleb saatedokumente, vajadusel lahendab probleemid, sisestab saatedokumendid laoprogrammi ja korraldab kaupade ladustamise;
 - analüüsib ühe kaubagrupi piires müügiandmeid ja teeb ettepaneku planogrammi korrigeerimiseks koos põhjendusega;
 - ladustab erinevate kaubagruppide kaupu ja kavandab eriväljapanekuid vastavalt kasutatavale kaubandussisustusele.

6. Hindamine

Hindamismeetodid: praktikaaruanne, ettevõttepoolse juhendaja hinnang ja praktikandi enesehinnang ning praktika kaitsmine koolis.

Praktikaaruanne sisaldab ettevõtte tutvustust, praktikaülesannete lahendusi vastavalt eelpool toodud programmile, praktika individuaalseid eesmärke ja nende saavutamise tulemusi ja analüüsi. Praktikaaruanne vormistatakse vastavalt kirjalike tööde juhendile.

Ettevõttepoolse juhendaja ja praktikandi hinnang – ettevõttepoolne juhendaja annab praktikandile kirjaliku hinnangu (hinnanguleht). Samal lehel hindab ennast ka praktikant.

Hindamiskriteerium	Praktika loetakse arvestatuks, kui üliõpilane on:
Esitab ettevõtte lühiiseloostuse sh selgitab müügikorraldusega seotud protsesside korraldust ettevõttes.	kirjeldanud ettevõtte üldandmeid, müügikorraldust töökohtade ja tööülesannete lõikes ning informatsiooni liikumist;
Analüüsib meeskonnatööna kaupade väljapanekuid lähtuvalt kaubagruppide eripärast ja ettevõttes kehtivatest juhistest.	analüüsinud kaupade väljapanekuid lähtuvalt kaubagruppide eripärast ja ettevõttes kehtivatest juhenditest;
Selgitab kampaaniate ja hinnakommunikatsiooni tegevusi lähtuvalt ettevõttes kehtivatest juhistest ja õigusaktidest.	selgitanud ettevõtte kampaaniate kujundamise põhimõtteid ja hinnakommunikatsiooni lähtuvalt kehtivatest õigusaktidest;
Eneseanalüüs kutsealaste oskuste hindamiseks.	analüüsinud ennast praktika õpiväljunditest ja praktikale seatud isiklikest eesmärkidest lähtuvalt;
Arutelu praktika kaitsmisel.	arutlenud müügikorralduslike kutseoskuste omandamise üle lähtuvalt õpiväljunditest ja kasutanud erialast terminoloogiat.