**LHKK Mikroettevõtja akadeemia**

**Kohtumiseks 17. Juuni**

**Halliga märgitud on veel kokku leppimata, palun täiendada, kui on teemat arendatud.**

Kolleegium Kaidi Peets; Kristjan Otsmann, Annika Jõks

Sisenemine programmi motivatsioonikirja (kolm põhjust miks tahad osaleda ja mida sa ootad) alusel kandideeri programmi. (20 osalejat)

2 ööbimisega koolitust on kokku lepitud Kallaste Turismitalus

MIKROETTEVÕTJA: Tõsta töö ja äri järgmisele tasemele.

**I Moodul 03.-04. oktoober. Kallaste Turismitalus**

1. päev Sihi ja eesmärgi seadmine, (coathing) idee arendatavast tootest või teenusest. Kaidi, Kristjan 6 ah

Õhtul: Seiklusrada Kallastel OÜ Seiklusring- praktiline ja seikluslik tegevus, lisaks mikroettevõtja kogemuste jagamine Valdo Kangur

2. päev Lisaväärtus, praktiline projektijuhtimine. – Kristjan Otsmann. Toote ja teenuse arendamise põhimõtted. Arendus, teenuse protsesside disain. Marko Karu 6 ah

**II moodul 01. november**

Enesejuhtimine ja ressursside juhtimine: Kaidi ja Kristjan

**III moodul turundus 2 päeva, Kallaste turismitalus, 21-22 november**

1. Peaaegu tasuta turundusvõimlused, kus on piir? E-turundus, kodanikuturundus. Weebilehe loomine ja arendamine. (2 päevaks Delli esindajaga rääkimine MAX 123, ITGrupp, Flex soodukaga müük) kuvandi ja imago loomine (liftikõne)

21. november Turunduse praktika –kokku lepitud- Liivi Ermas (Nõmmiku talu­+ Õhtuleht)- turundus mikrodele, kuidas?- igal osalejal olemas teadmisne, kuidas oma asja turundada,

22. päev Priit Kallas,- netiturundus. Pool päeva- praktika kuidas luua müüvat veebilehte.

**IV Moodul 17 jaanuar** Praktiline müügitöö, nõuandlik müük: Timo Raidla- võtan veel alles ühendust

Madis Pajo madis@sellit.ee Andrus Alvi soovitas teda.

 **V moodul 21 veebruar**

Finantsid, eelarved rahavood analüüs- LHKK juhatuse esimees, ettevõtja, äriarendus ja finantskonsultant Vaido Romulus .

**VI moodul. 28 märts**

Projektikirjutamine ja juhtimine Tiina Tamm ja Annika Jõks.

Esimese sessiooniga sidumine, eesmärkidega Kolleegium- pidulik lõpetamine.

MÕTTED

KAIDI: Sain lubatud müügikoolitaja kontakti. Tema nimi on Timo Raimla. CELLEC OÜ, E-mail: timo.raimla@cellec.ee, Mobile: +372 501 3244. Võid öelda, et Kadri Arula EAS-ist soovitas.

Priit Kallas pidi rääkima internetiturundusest. Mul oleks teiseks päevaks pakkuda ka hea tuttav Kadi Elmeste, kes on olnud nii Sagadi kui Vihula mõisa turundusjuht. Väga soe ja armas inimene lisaks professionaalsusele.

Müügikoolitajana meenus veel ka Aira Tammemäe, keda mu hea tuttav personalijuht Ericssonist kunagi väga kiitis. Lugesin hiljuti ka ühte tema müügiartiklit ja mulle väga meeldis. Link siin:

http://www.ap3.ee/blog/2012/2/7/aira-tammemae-nouandlik-muuk-on-surnud

KAIDI: Mul tekkis programmi osas veel selline mõte. Näiteks koolituspäevad on 5- 6 nädalaste vahedega ja 2,5 -6 nädalaste vahedega toimub osalejate grupicoaching (kokku saaks toimuda siis 4-5 grupicoachingut). St inimesed kohtuvad nt 16.00-20.00 (nt vallamajas, tasuta ruumid, võibolla kohv + tee), et arutada, kuidas vahepeal asju on ellu viidud, aidata üksteisel takistustest üle saada, nõu anda jne. See oleks nö struktureeritud vormis, et ei läheks mokalaadaks. Kui sinna tuleks kuni 8-14 inimest, siis oleks ideaalne - piisavalt privaatne ja jätab kõigile ruumi. Igakorda annavad kõik ülevaate vahepeal toimunust ning koos lahendatakse vähemalt 1 - 2 osaleja juhtumeid/takistusi, milles lahendusi pakuvad teised osalejad. Kogemus näitab, et sellest õpib kogu grupp:-). Kohtumisel on omad reeglid ja seetõttu õpivad osalejad muuhulgas:

- aktiivse kuulamise tehnikaid

- saavad erinevaid meetodeid kasutades teadlikumaks suhtlusbarjääridest (nõuandmine, targutamine, kehakeel, domineerimine jne)

- iga kohtumine võib keskenduda ka eelmise koolituse teemale ja eelmisel koolitusel seatud eesmärgi elluviimisel ettetulnud takistustega

See oleks üks kindel asi, millega teistest sarnastest programmidest eristuda :-)