ÕPPEKAVA

1. Õppekava nimetus
Persoonibränd ja selle turundamine

2. Õppekava rühm
Juhtimine ja haldus

3. Õppe eesmärk ja õpiväljundid
Eesmärk: Koolituse lõpetaja on välja töötanud ainulaadse persoonibrändi ning oskab seda turundada.

Õpiväljundid:

- mõistab oma tugevusi ja sõnastab nendest lähtuva brändisõnumi;
- koostab konkurentidest eristuva väärtuspakkumise;
- mõistab oma potentsiaalsete klientide vajadusi ja oskab valida sobivaid turunduskanaleid klientideni jõudmiseks;
- töötab välja turundusstrateegia ja -plaani;
- oskab kujundada oma teenuste hinda;
- oskab koostada pakkumisi ettevõtetele.

4. Sihtgrupp ja õppe alustamise tingimused
Sobib coachidele ja nõustajatele, aga ka teiste valdkondade esindajatele, kes soovivad arendada persoonibrändi ning kasvatada oma äri. Õpingutega alustamiseks eritingimusi ei ole.

5. Õppe maht sh. õppe ülesehitus, õppekeskkond ja õppevahendid
Õppe maht ja ülesehitus: koolituse kogumaht on 16 akadeemilist tundi, sh. 16 a/t auditoorset tööd ja 0 a/t iseseisvat tööd.

Õppekeskkond: standardse varustusega kaasaegne seminariruum või online platvorm.

Õppevahendid: koolitaja koostatud koolitusmaterjalid.

6. Õppe sisu

1. Persoonibrändi määratlemine

Oma tee valimine: kas olla vabakutseline, luua süsteem või olla osa süsteemist

- Erinevad coachitöö variandid
- Iga variandi plusside ja miinuste hindamine
- Isiklike ja ametialaste eesmärkide kindlaksmääramine ning nende vastavus olemasolevate coachitöö variantidega

- Erinevate variantide finantsmõju
- Valitud suunal kirjeldava äriplaani väljatöötamine
- Valitud suunal edu saavutamiseks vajalike ressursside ja toetuse tuvastamine

Sissejuhatus persoonibrändingusse

- Persoonibrändi tähtsus coachide jaoks
- Persoonibrändi komponentide mõistmine
- Näiteid edukast persoonibrändi loomisest coachingu valdkonnas

Sihtrühma ja nende vajaduste mõistmine

- Ideaalkliendi profiili määratlemine
- Ideaalklientide vajaduste ja valupunktide mõistmine
- Turu-uuringute läbiviimine oma sihtrühma paremaks mõistmiseks
- Kliendiprofiili väljatöötamine turundustegevuste suunamiseks

Ainulaadse persoonibrändi määratlemine

- Ainulaadsete tugevate külgede, väärtuste ja eriteadmiste tuvastamine
- SWOT analüüsi läbiviimine, tuvastamaks oma tugevused, nõrkused, võimalused ja ohud
- Teistest coachidest eristuva brändi positsioneerimise põhimõtte
- Sinu väärtuspakkumist edastava persoonibrändi põhimõtte loomine
- Brändi stiilijuhendi ja visuaalse identiteedi loomine

Brändisõnumi ja väärtuspakkumise väljatöötamine

- Sihtrühma kõnetava brändisõnumi loomine
- Unikaalse väärtuspakkumise väljatöötamine, mis eristab sind teistest coachidest
- Sinu kui coachiga koostöötamise eeliste tuvastamine
- Brändisõnumi loomine, mis edastab tõhusalt sinu väärtuspakkumist
- Persoonibrändi sõnumi esitamise harjutamine enesekindluse ja selguse tõstmiseks

2. Oma ettevõtte kasvatamine

Teenusteportfell – oma pakkumise koostamine

- Sihtrühma vajaduste mõistmine
- Persoonibrändiga kooskõlas oleva selge ja sisutiheda teenusepakkumise loomine
- Sinuga koos töötamise eeliste tuvastamine
- Sinu ideaalklientide vajadustele vastavate pakettide pakkumiste väljatöötamine

Kuidas leida kliente?

- Erinevate turunduskanalite tuvastamine potentsiaalsete klientideni jõudmiseks
- Persoonibrändiga kooskõlas oleva turundusplaani väljatöötamine
- Võrgustiku loomise strateegia väljatöötamine potentsiaalsete klientide ja partneritega suhete loomiseks
- Kaasahaaravate turundusmaterjalide loomine potentsiaalsete klientide ligitõmbamiseks

Intelligentne Grupp

Turundusstrateegia ja -plaani väljatöötamine

- Turundusplaani elemendid
- Turunduse eesmärkide määratlemine
- Turundustegevuste SWOT analüüsi läbiviimine
- Persoonibrändiga kooskõlas oleva turundusmeetmestiku (marketing mix) väljatöötamine

Hinnastrateegia ja pakettide pakkumiste väljatöötamine

- Hinnakujundusstrateegia ja selle mõju sinu ettevõttele
- Erinevate hinnakujundusmudelite määratlemine ja nende rakendamine coachingus
- Sinu ideaalklientide vajadustele vastavate pakettide pakkumiste loomine
- Coachingu teenuste tõhus hinnastamine klientide ligitõmbamiseks ja hoidmiseks

Konsultatsiooniteenuste müük ettevõtetele

- Ärikliendi vajaduste ja valupunktide mõistmine
- Ettevõtete otsustajate ja peamiste huvigruppide väljaselgitamine
- Nõuandliku müügi lähenemisviisi väljatöötamine, mis keskendub kliendi vajadustele
- Ettevõtte spetsiifiliste vajadustega arvestavate pakkumiste koostamine
- Ettevõtte eelarve ja ootustega kooskõlas oleva hinnastamise strateegia väljatöötamine

7. Õppemeetodid

Vajalikud oskused ehk nn. **tööriistad** omandatakse koolitusel läbi kogemusliku õppe, kus lisaks interaktiivsele loengule kasutatakse meetoditena erinevaid aktiivõppe vorme:

- diskussiooni;
- individuaal- ja rühmaharjutusi;
- erinevaid kujutlus- ja loovtehnikaid;
- SWOT analüüsi.

8. Õppekeel

Koolitus toimub inglise keeles, järeltõlkega eesti keelde. Toetavad õppematerjalid on inglise keeles (inglise keele valdamine ei ole eelduseks koolituse läbimisele).

9. Koolituse lõpetamise tingimused

- Osaleja on võtnud osa auditoorsest tööst vähemalt 70%, kokku mahus vähemalt 11 a/t.
- Osaleja on auditoorse töö jooksul loonud oma persoonibrändi alused ja turundusstrateegia ja saanud nende kohta koolitajalt vahetut tagasisidet.

Intelligentne Grupp

10. Väljastatav dokument

Koolituse läbinud õppijale väljastatakse tunnistus.

11. Koolitaja(te) kvalifikatsioon

Koolitust viivad läbi ICF-i poolt PCC (*Professional Certified Coach*) või MCC (*Master Certified Coach*) tasemele atesteeritud rahvusvahelised coachid, kellel on vähemalt 5-aastane coachingu sessoonide läbiviimise ja koolitamise kogemus.

Intelligentne
Grupp