



EESTI KÕRG- JA KUTSEHARIDUSE KVALITEEDIAGENTUUR

Kutseõppe õppekavarühma  
kordushindamine

# Kuressaare Ametikooli hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühma hindamisaruanne



Euroopa Liit  
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti  
tuleviku heaks

„Kutsehariduse kvaliteedi hindamine ja kindlustamine“

2022 aasta

## Sisukord

1.	Hindamisprotsessi kirjeldus	3
2.	Hinnatava kooli üldandmed	5
3.	Hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühma analüüs standardite lõikes	7
3.1	Õppekavas sätestatud õpiväljundid on saavutatavad ja vastavad kutseharidusstandardi nõuetele	7
3.2	Õppekaval on vajaliku kvalifikatsiooniga õpetajad, sh praktikud ja pädevad praktikajuhendajad	14
3.3	Õppekavarühmas õppe läbiviimiseks vajalikud ressursid on piisavad	18
3.4	Õpe on tõenduspõhine, otstarbekas ja jätkusuutlik	21
4.	Hindamiskomisjoni peamised järeldused ja osahinnangud	26
	Kokkuvõttev tabel: hindamiskomisjoni osahinnangud standardite lõikes	28

# 1. Hindamisprotsessi kirjeldus

Eesti Kõrg- ja Kutsehariduse Kvaliteediagentuur (edaspidi EKKA) viib kutseõpet pakkuva õppeasutuse (edaspidi *kooli*) tähtajalise õppeõigusega õppekavarühmas läbi korduva ekspertiisi (edaspidi kordushindamise).

Vastavalt kutseõppeasutuse seaduse § 11 lõikele 1 analüüsib hindamiskomisjon läbiviidava õppe nõuetele vastavust EKKA dokumendis [Kutseõppe õppekavarühma esmahindamise ja kordushindamise juhend](#) punktides 14 – 17 kehtestatud standardite ja kriteeriumide lõikes:

## 1. Õppekavas sätestatud õpiväljundid on saavutatavad ja vastavad kutseharidusstandardi nõuetele

- (1) õppekava on kooskõlas kutseharidusstandardi ning (nende olemasolul) teiste kutseala reguleerivate riiklike ja/või rahvusvaheliste õigusaktide nõuetega;
- (2) õppekava õpiväljundid on vastavuses tööturul vajatavate kompetentsidega ning (selle olemasolul) vastava kvalifikatsioonitaseme kutsestandardiga;
- (3) õppekava maht, põhi- ja valikõpingute moodulite osakaal, praktilise töö ja praktika ning iseseisva töö osakaal ning õppevormid on asjakohased ja toetavad õpiväljundite saavutamist;
- (4) õppekorraldus, sh praktilise töö ja praktika korraldus lähtub õppijate ja õppevormide eripärast ja toetab õppijat õpiväljundite saavutamisel;
- (5) õppesisu ja -meetodid ning hindamiskriteeriumid ja -meetodid on sidusad ja toetavad õppijat õpiväljundite saavutamisel.

## 2. Õppekaval on vajaliku kvalifikatsiooniga õpetajad, sh praktikud ja pädevad praktikajuhendajad

- (6) õppekasvatusala töötajate, sh praktikute ja praktikajuhendajate kvalifikatsioon vastab nõuetele; õpetajatöö maht ja ametikohad on planeeritud;
- (7) õpetajate kutse-, eri- ja ametialane areng lähtub õppekavast, õppijate vajadustest ja osapoolte tagasisidest ning eneseanalüüsist.

## 3. Õppekavarühmas õppe läbiviimiseks vajalikud ressursid on piisavad

- (8) õpikeskkond, sh materjalid, vahendid ja tehnika on piisav ning toetab õppijat õpiväljundite saavutamisel;
- (9) õppeprotsessis on tagatud turvalisus ja tervise kaitse.

## 4. Õpe on tõendus põhine, otstarbekas ja jätkusuutlik

- (10) õpe lähtub kooli arengukavalistest eesmärkidest;
- (11) õpe lähtub tööturu vajadustest ja õppijate sihtrühma prognoosist ning on jätkusuutlik.

Hindamiskomisjon annab analüüsi põhjal iga standardi nõuete täitmise kohta hinnangu (edaspidi *osahinnang*):

- 1) vastab nõutavale tasemele;
- 2) vastab osaliselt nõutavale tasemele;
- 3) ei vasta nõutavale tasemele.

Kuressaare Ametikool esitas EKKAlle taotluse ja eneseanalüüsi aruande kordushindamise läbiviimiseks hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühmas 08.12.2021.

Kordushindamise läbiviimiseks moodustas EKKA hindamiskomisjoni, kuhu kuuluvad õppekavarühmale vastava valdkonna tööandjate esindajad ning kutseõppe eksperdid.

EKKA kooskõlastas hindamiskomisjoni koosseisu kooliga 06.01.2022. EKKA juhataja korraldusega kinnitati hindamiskomisjon koosseisus:

<b>Ülle Ojamäe</b>	komisjoni esimees; Haapsalu Kutsehariduskeskuse õppedirektor; ECVET ekspertgrupi liige.
<b>Kaie Pärn</b>	kutseõppe ekspert; komisjoni sekretär; Pärnumaa Kutsehariduskeskuse kutseõpetaja; SA Kutsekoda müügikorraldaja ja klienditeenindaja kaubanduses kutsestandardite töörühma liige; kaubanduse kutseeksami hindamiskomisjoni liige, OSKA töörühma liige.
<b>Taimi Ojasoo</b>	tööandjate esindaja; Charlot OÜ Tartu osakonna juhataja; kliendihaldur; SA Kutsekoda müügiesindaja kutsestandardi töörühma liige.

Hindamiskomisjoni liikmed läbisid EKKK korraldatud kutseõppe kordushindamise koolituse 19.01.2022. Komisjoni liikmed töötasid läbi kooli eneseanalüüsi aruande. Hindamiskülastust ettevalmistava koosoleku käigus koostas komisjon esialgse külastuskava, mis kooskõlastati kooli ja EKKKaga. Komisjoni liikmed leppisid õppekavarühma eneseanalüüsi aruande põhjal kokku täpsustamist vajavad teemad ning sellekohased küsimused iga intervjuu jaoks. Komisjonis lepitati kokku tööjaotus ja ülesanded hindamiskülastuse ajaks.

Hindamiskülastus toimus 07.03.2022–08.03.2022. Komisjon viis läbi kõik ajakavas kokku lepitud vestlused ja tutvus kooli esitatud dokumentidega. 08.03.2022 tutvus komisjon kooli õppekavarühma õpikeskkonnaga ja vestles õpetajate, õpilaste ja teiste kooli esindajatega. 07.03.2022 kohtus komisjon veebi teel praktikutest kutseõpetajatega ja praktikaettevõtete esindajatega. Vestlustel osalejad olid ettevalmistunud ja tundsid oma vastutusvaldkonda. Probleeme ei esinenud.

Komisjoni koosolekul lepitati kokku ülesanded aruande struktuuri osas ja komisjoni arvamuste põhjal koostati aruande esmane versioon. Komisjon arutas liikmete seisukohti ja jõudis koostöös ühistelem järeldustele, mis väljenduvad aruandes. Hindamiskomisjon analüüsis standardite lõikes õppekavarühmas õppe nõuetele vastavust, tõi välja tugevused ning andis soovitusid parendustegevusteks. Analüüsi põhjal hindas komisjon õppe vastavust standardite nõuetele ja andis vastavad osahinnangud.

EKKK esitas esmase aruande koolile 29.03.2022. Kool esitas täpsustused ja kommentaarid esmasele aruandele 01.04.2022. Aruande lõpliku variandi koostamisel võttis komisjon arvesse kooli kommentaare.

Komisjon esitas lõpparuande EKKKale 04.04.2022.

## 2. Hinnatava kooli üldandmed

### Kontaktandmed:

Kooli nimi: Kuressaare Ametikool

koolijuhi nimi: Neeme Rand

kooli aadress: Kohtu 22, Kuressaare 93812

telefon: +372 452 4600

e-post: info@ametikool.ee

koduleht: www.ametikool.ee

kooli kontaktisik: kvaliteedijuht Astra Mõistlik

telefon: +372 5309 7375

e-post: astra.moistlik@ametikool.ee

Kuressaare Ametikool (edaspidi KAK) on Haridus- ja Teadusministeeriumi haldusalas tegutsev riiklik kutseõppeasutus, mis loodi 06.11.1922. 99 tegutsemisaasta jooksul on kool kandnud 14 erinevat nime, viimast 1990. aastast. 1989 hakati lisaks põhikoolijärgsetele õpetama ka keskkoolijärgseid erialasid. Aastal 1992 eraldati põllumajanduslikud erialad, mille baasil moodustati Upa Põllutöökool, 1998. aastal koolid ühendati. Täna pakub ametikool laia erialade valikut statsionaarses õppes. Euroopa Sotsiaalfondi, Saaremaa Töötukassa ja koolitavate enda rahastusel viiakse läbi täienduskoolitusi. Kooli tegutsemise aluseks on [põhimäärus](#) ja perioodi 2016–2021 hõlmav [arengukava](#), mis on

kooskõlastatud kooli nõukogu poolt 11.01.2021 ja kinnitatud HTMi kantsleri poolt 23.02.2021. Missioon, visioon ja põhiväärtused on sõnastatud arengukavas ning kõigile arusaadavad.

**KAK missioon:** Ette valmistada tööturul konkurentsivõimelisi ja elus toimetulevaid inimesi.

**KAK moto:** Sinu sõber elukestvas õppes.

**KAK visioon:** 2020. aastal oleme mainekas kutseõppeasutus Euroopas, kes partneritega koostöös reageerib paindlikult tööturu nõudmistele ja pakub innovaatilist koolitust.

**KAK põhiväärtused:**

- Koostöö – ühise eesmärgi nimel koos tegutsedes jõuame hea tulemuseni.
- Asjatundlikkus – väärtustame asjatundlikkust ja õpitahet.
- Uuendusmeelsus – oleme avatud uutele ideedele ja loovusele ning õpime oma ja teiste kogemustest.
- Hoolivus – oleme suhetes ausad, hoolivad ja abivalmid; tunnustame ennast ja teisi.
- Tasakaal – väärtustame aega, tervislikke eluviise ning oskust puhata.

Kooli põhitegevus on esmase kutseõppe ning täiendus- ja ümberõppe korraldamine.

Maakonna ainsa kutseõppeasutusena pakub KAK mitmekesiseid kutseõppe võimalusi, kuna saarelisest asendist tingituna on elanike liikumine koolituse ja töökoha vahel piiratud. Koolitusvaldkonnad ja õppekavad on valitud eelkõige maakonna ettevõtete vajadusi arvestades, kuid arvestatakse ka teiste maakondade noorte huvi Saaremaal õppimise vastu (õpilastest ca 29% on väljastpoolt Saare maakonda). Riiklik koolitustellimus tasemeõppes aastateks 2018 kuni 2020 oli 854 koolituskohta aastas, millele lisaks osales u 600 täiskasvanut täiendus- ja ümberõppes. 2021. aasta kohta kinnitas nõunike kogu 944 koolituskohta, millele lisandus ca 550 täiendus- ja ümberõppe õpilast. 22.11.2021 seisuga on 111 töötajat, neist 65 pedagoogilist (sh 60 õpetajat ja 5 juhtõpetajat). Kooli eripäraks on erialade mitmekesisus st koolis on 18 õppekavarühma. Hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühm (edaspidi HJK ÕKR) kuulub kooli struktuuris IT ja ettevõtluse (edaspidi IE) õppesuunda. Selle õppesuuna ülejäänud kolm õppekavarühma on tarkvara ja rakenduste arendus ning analüüs (TA), majandusarvestus ja maksundus (MM) ning juhtimine ja haldus (JH). 2020. aasta andmetel on HJK ÕKR ühisosa JH ja MM õppekavarühmadega, eelkõige õpetajate osas. Hinnatavas õppekavarühmas on käesoleval hetkel kaks tasemeõppe õppekava – klienditeenindaja kaubanduses, tase 4 ja müügiesindaja, tase 5 (vt. tabel 1). Õppekavade eest vastutav isik on IE õppesuuna juhtõpetaja.

	Õppekava	EKR tase	EHIS kood	Maht EKAP	Rak. aasta	Õppevorm	ÕK link	Mooduli rakenduskava
1	Klienditeenindaja kaubanduses	4	206379	60	2019	Statsionaarne, töökohapõhine	<a href="#">KTK</a>	
2	Müügiesindaja	5	221843	90	2021	Statsionaarne, koolipõhine	<a href="#">ME</a>	<a href="#">Rakenduskava</a>

Tabel 1. Hulgi- ja jaekaubanduse ÕKR õppekavad

Hulgi- ja jaekaubanduse ÕKR õpib hetkel müügiesindaja õppegrupis 12 õpilast. Õppegrupp alustas tööd septembris 2021 (vt. tabel 2).

Õppekava	Aasta	Alustanud	Lõpetamise aasta	Õpib seisuga 1.12.2021	Lõpetanud

Klienditeenindaja kaubanduses, tase 4	2019	10	2020	-	5
Müügiesindaja, tase 5	2021	12	2023	10	

Tabel 2. Hulgi- ja jaekaubanduse ÕKR õpilased 2019-2022

Hulgi- ja jaekaubanduse ÕKR aruandes puudub ülevaade ÕKR-ga seotud täiendusõppe kursustest ja seega ei ole võimalik hinnata ÕKR täiendusõppe tegevusi.

Kool taotles uue õppekavarühma avamist ja HTM viis läbi ekspertiisi õppeõiguse saamiseks 2019. aastal, mil kool sai õppekavarühmas tähtajalise õppeõiguse, tähtajaga kuni 6. mai 2022. Ekspertiisikomisjoni koosoleku protokollist selgub, et komisjon toetas hulgi- ja jaekaubanduse rühma, sh klienditeenindaja kaubanduses õppekava avamist KAK-s. Klienditeenindaja kaubanduses õppekaval algas õppetöö 10 õpilasega 1. septembril 2019. Õppe lõpetas 5 õpilast, mis on 50% alustajatest (vt. tabel 2). Kooli eneseanalüüsi aruandes puuduvad põhjendused väljalangevuse kohta. Kool esitas hindamisaruandele kommentaarina järgnevad selgitused katkestamise kohta. Üks õpilane arvati välja õppetööle mitteilmumise tõttu 16.09.2019 ja teine samal põhjusel 25.11.2019. Kolmas õpilane lahkus koolist lapsehoolduspuhkuse tõttu 19.12.2019. Veel kaks õpilast katkestasid õpingud väidetavalt töökohapõhise õppe sobimatuse tõttu nende olemasoleva tööga bensiinjaamas. Uus vastuvõtt klienditeenindaja kaubanduses õppekavale oli plaanitud 2020. a sügisel, kuid õpperühm ei täitunud. Müügiesindaja, tase 5, statsionaarne õpe avati septembris 2021.

Järgmise perioodi arengukavas on planeeritud kaubanduse õppevaldkonna arendamine ja seda just tööandjate soovide ja vajadusest lähtuvalt.

### 3. Hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühma analüüs standardite lõikes

#### 3.1 Õppekavas sätestatud õpiväljundid on saavutatavad ja vastavad kutseharidusstandardi nõuetele

##### Hindamiskriteeriumid:

1. õppekava on kooskõlas kutseharidusstandardi ning (nende olemasolul) teiste kutseala reguleerivate riiklike ja/või rahvusvaheliste õigusaktide nõuetega;
2. õppekava õpiväljundid on vastavuses tööturul vajavate kompetentsidega ning (selle olemasolul) vastava kvalifikatsioonitaseme kutsestandardiga;
3. õppekava maht, põhi- ja valikõpingute moodulite osakaal, praktilise töö ja praktika ning iseseisva töö osakaal ning õppevormid on asjakohased ja toetavad õpiväljundite saavutamist;
4. õppekorraldus, sh praktilise töö ja praktika korraldus lähtub õppijate ja õppevormide eripärast ja toetab õppijat õpiväljundite saavutamisel;
5. õppesisu ja -meetodid ning hindamiskriteeriumid ja -meetodid on sidusad ja toetavad õppijat õpiväljundite saavutamisel.

## Analüüs

Kool on hindamisperioodil rakendanud kahte õppekava – klienditeenindaja kaubanduses, maht 60 EKAPit ja müügiesindaja, maht 90 EKAPit (tabel 1). Õppekavale Klienditeenindaja kaubanduses vastuvõtt oli 2019. aastal ning seda rakendati statsionaarses töökohapõhises õppevormis. Õpilased lõpetasid kooli 2020. Klienditeenindaja kaubanduses õppekavale vastuvõttu ei ole peale 2019. aastat toimunud. Kool kuulutas välja vastuvõtu 2020 sügisel ja 2021 talvel, kuid õppegrupp ei täitunud. Hindamisaruandes analüüsib komisjon 2021. aastal rakendatud müügiesindaja õppekava. Müügiesindaja õppekavas on õppevormina kirjas nii kooli- kui töökohapõhine statsionaarne ja mittestatsionaarne õpe. Kool on hindamisperioodil rakendanud õpet müügiesindaja õppekaval statsionaarses koolipõhises vormis. Õppekavas on õppe alustamise tingimuseks keskharidus.

Vestlusest juhtõpetajaga selgus, et müügiesindaja õppekava koostamine sai alguse olukorras, kui klienditeenindaja kaubanduses õppekavale vastuvõtt ei täitunud. Eneseanalüüsi aruandes on nimetatud vastuvõtuga seotud põhjused. Vastuvõttu aastatel 2020-2021 mõjutas COVID-19 pandeemia ja õppekava eemaldamine PRÕM programmist finantseeritavate õppekavade loetelust. Õppekavarühma töörühmas leiti, et on kaks võimalust – kas loobuda kaubanduse valdkonna õpetamisest või valida muu, piirkonnale oluline müügitööd õpetav eriala. Eesti Konjunkturiinstituudi info põhjal on Eesti ettevõtetel puudus müügitööoskustega töötajatest, samuti kooli IE õppesuuna arendustegevusena toimunud aruteludes pakuti välja müügiesindaja (edaspidi ME) õppekava koostamine. Eelneva põhjal otsustasid töörühma õpetajad koostada müügiesindaja õppekava. Õppekava koostamisel võeti aluseks müügiesindaja kutsestandard, mis kehtib alates 28.08.2020. Kutseõpetajate vestlusest selgus, et õppekava koostasid rakenduskava koostamise kogemustega ärivaldkonna õpetajad.

Õppekava (maht 90 EKAP) koosneb põhiõpingutest 76 EKAP (sealhulgas praktika 30 EKAP) ja valikõpingutest. Rakenduskavas on valikõpinguid 30 EKAP. Komisjon tutvus valikõpingute sisuga ja on seisukohal, et valikõpingute moodulid on positiivselt mõjutatud IE õppesuuna teistest õppekavadest (näiteks projektijuhtimine, ettevõtetus) ning seotud eriala tuleviku kompetentsidega (näiteks e-kaubandus ja e-äri). Õpilaste arvates on pakutavad valikõpingud huvitavad, kaasaegsed ja arendavad. Komisjoni arvates väärivad valikõpingute maht ja sisu esiletõstmist. ME õppekavas on valikmoodulite kohustuslik maht 14 EKAP, sh üks võõrkeelemoodul 4 EKAP, tulenevalt kutsestandardi nõuetest. Õppekavas on kirjeldatud valikõpingute valimise põhimõtteid, mille kohaselt õpilasel on kohustus valida üks võõrkeele moodul 4 EKAP mahus. Õppekavas on võimalik valida erialase vene või soome keele mooduli vahel. Õppekavas on sätestatud, et õpilasel on õigus valida valikõpingute mooduleid kooli teistest õppekavadest või teiste õppeasutuste õppekavadest kooli õppekorralduseeskirjas sätestatud korras. Vestlusest õpilastega selgus, et nad on kursis õppekava ja rakenduskavaga ning valikõpingute valimise korraldusega. Õppekavas on sätestatud, et koolil on õigus otsustada valikõpingute valikud, arvestades kooli võimalusi ja õpilaste soove. Valikmoodulite valimine toimub häälteenamusega õpperühma põhiselt. Juhtõpetaja sõnul valivad õpilased valikõpinguid Doodle kalendris, kus on kohe näha, kui paljud õpilased on vastava valiku teinud. Komisjoni hinnangul vastavad õppekava valikõpingute valimise tingimused kutseharidusstandardis sätestatule.

Müügiesindaja õppekava vastavust kutseharidusstandardile (edaspidi KHS) on võrreldud tabelis 3.



KHS nõuded	Müügiesindaja õppekava	Vastavus
ÕK maht 60-150 EKAP	90 EKAP	Vastab nõuetele
Statsionaarse õppe puhul on iseseisva töö maht vähemalt 15%	Põhiõpingute mahust moodustab iseseisev töö 33%	Vastab nõuetele
Valikmoodulid moodustavad üldjuhul 15–30 protsenti õppekava mahust	15,6% (14 EKAP)	Vastab nõuetele
Praktiline töö ja praktika moodustavad kutseõppe mahust vähemalt 50% ja nende osakaal on üldjuhul võrdne	30 EKAP praktika, mis on ÕK-st 33%	Rakenduskavast ei selgu praktilise töö tundide maht

Tabel 3. KAK müügiesindaja ÕK vastavus KHS-le

Müügiesindaja õppekava iseseisva töö ja valikmoodulite maht vastab KHS nõuetele (tabel 3). Vestlusest juhtõpetajaga selgus, et õppekava ja rakenduskavade koostamisel saadi INNOVE (nüüd Harno) esindajalt võrgustiku kokkulepped õppekava koostamiseks, sh praktika osakaaluks õppekavas.

Rakenduskavas on planeeritud kontaktõppe tunnid, iseseisev töö ja praktika. Kutseharidusstandardis sätestatud praktilise töö ja praktika osakaalu ei ole võimalik rakenduskava põhjal hinnata, sest kontaktõppes ei ole praktilist tööd eraldi planeeritud. Praktika maht (30 EKAP) moodustab 33% ÕK mahust (tabel 3). Vestlusest kutseõpetajate ja õpilastega selgus, et õppetegevus kontaktõppes on praktilise iseloomuga. Juhtõpetaja sõnul annavad õpilased tagasisidet õppeprotsessi kohta ja peavad oluliseks praktilist õpet. Hindamiskomisjon külastas müügiesindajate tootesitluse tundi, kus toimus mänguasjade kui toodete esitlemine. Eelnevale tuginedes on hindamiskomisjon veendumusel, et õppetöös toimub praktiline töö KHS ettenähtud mahus. Parendustegevusena soovitab hindamiskomisjon rakenduskavas kajastada praktilise õppe maht moodulites.

Müügiesindaja õppekava koostamise aluseks on kutsestandard Müügiesindaja, tase 5. Õppekava põhiõpingute moodulite nimetused vastavad kutsestandardi kompetentside nimetustele, mis on komisjoni arvates positiivne ning loob selge seose kutsestandardi ja õppekava moodulite vahel. Kutsestandardi kompetentside ja kooli õppekava moodulite võrdlus on toodud järgnevas tabelis 4.

Kutsestandardi kompetentsid	Müügiesindaja ÕK moodulid
Kliendibaasi loomine ja haldamine	Moodul 2. Kliendibaasi loomine ja haldamine
Turundustegevuste läbiviimine	Moodul 3. Turundustegevuste läbiviimine
Müügitegevuste planeerimine ja juhtimine	Moodul 4. Müügitegevuse planeerimine ja juhtimine
Müük, müügiesmärkide täitmine ja müügitulemuste analüüs	Moodul 5. Müük ja müügitulemuste analüüs

Tabel 4. Kutsestandardi kompetentside ja KAK müügiesindaja ÕK moodulite nimetuste võrdlus

Müügiesindaja kutsestandardis kirjeldatud kompetentside tegevusnäitajate võrdlus müügiesindaja õppekava õpiväljunditega (edaspidi ÕV) on esitatud eneseanalüüsis. Komisjon analüüsis vastavust ja leidis, et 19 õpiväljundist 8 korral on tegevusena kasutatud sõna “mõistab”, mis on komisjoni hinnangul liiga passiivne ning ei väljenda selgelt viienda taseme õppe iseseisvuse ja vastutuse ulatust. Näiteks moodul 2, õpiväljund 3 “mõistab erinevate huvigruppide ootusi, arvestades ettevõtte võimalustega”. Komisjon leiab, et õpiväljundite tegevust kirjeldav sõna “mõistab” on passiivse tegevuse tasandil ja peaks olema asendatud nii, et see on kooskõlas kutsestandardi tegevusnäitajaga

toodud tegevusega. Näiteks M2 ÖV3 “mõistab erinevate huvigruppide ootusi, arvestades ettevõtte võimalustega” asendada “selgitab välja huvigruppide ootused, arvestades ettevõtte võimalustega”. Juhtõpetaja nõustus vestluses hindamiskomisjoniga, et nimetatud õpiväljundid tuleks ümber sõnastada viienda taseme õppele vastavaks (§ 27. Viienda taseme kutseõppe õpiväljundid, lõige 3) Komisjon veendus mooduli rakenduskavaga tutvumisel, et kutsestandardi tegevusnäitajad kajastuvad hindamiskriteeriumites ning need on vastavuses kutsestandardiga.

Kutsestandardi kompetentsinõuded B2 üldoskuste tegevusnäitajad punkt 5 “motiveerib iseennast ja meeskonda ning suunab ühistele eesmärkidele liikumisele” ja punkt 8 “käitub keskkonna- ja terviseteadlikult ning järgib turvanõudeid” juhvivad tähelepanu ametiga seotud töösühholoogiale. Müügiesindaja peab tulema toime motivatsioonilangusega ning vajalik on oskus ennast ise motiveerida. Töö on valdavalt individuaalsele tulemustele suunatud, nõuab head stressitaluvust ja teadlikkust probleeme mitte isiklikult võtta. Teema on muutunud eriti aktuaalseks praeguses COVID-19 situatsioonis seoses kaugtööga (sh kodukontoris olemisega). Tegemist on ka tulevikuoskusega - osata ise jagada töö- ja puhkeaega ning teha tööd ettevõtte keskkonnast väljaspool. Komisjoni soovitus on pöörata õppekava rakendamisel tähelepanu müügiesindaja erialaga seotud töösühholoogiale, lisades teema põhiõpingute moodulitesse või õppekavasse eraldi valikõpingu moodulina.

Komisjon hindas, kuivõrd õppekavas kajastuvad müügitöö trendid. Kooli eneseanalüüsis on kirjas, et müügitöö on ajas kiiresti muutunud ja eriti seoses pandeemiaga. Tavapärane müügitöö on suures osas asendunud või asendumas müügiga digikeskkonnas. Kutseõpetajate sõnul on rakenduskavas lõimitud kõikidesse moodulitesse digioskuste õpe, valikõpingutes on e-kaubandus ja toote esitlus veebis ning edaspidi planeeritakse lisada internetiturundus. Komisjon toetab internetiturunduse teema lisamist õppesse. Kutseõpetajate sõnul kasutavad õpilased digivahendeid esitluste koostamiseks ja uuringute tulemuste analüüsimiseks kontoritarkvara (Word, Excel, PowerPoint), järgides kirjalike tööde ja esitluse koostamise nõudeid. Vestlusest juhtõpetajaga selgus, et õpilaste digipädevuse arendamine on toetatud. Näiteks toetab haridustehnoloog täiskasvanud õpilasi digitehnoloogiliselt, st kui õpilasel on vaja rohkem tuge, siis see õpilasele võimaldatakse. Vestlusest õpilastega selgus, et väga oodatud on digiturunduse ja e-kaubanduse tunnid. Komisjon leidis, et õppekava vastab tööturul oodatud kompetentsidele. Praktikaettevõtte esindaja tõi komisjoniga vestluses välja vajaduse e-poe loomise ja haldamise oskuste järele. Komisjoni hinnangul on e-poe loomine ja haldamine tuleviku kompetents ja trend kaubanduses.

Eneseanalüüsi aruandes on kirjas, et õppekavade arendus on koolis pidev protsess. Juhtõpetaja sõnul sõnastatakse õppe- ja hindamisülesanded võimalikult praktilistena. Rakenduskavade parendamine toimub iga õppeaasta teises pooles. Sisend rakenduskavade uuendamiseks või täiendamiseks tuleb õpilastelt ja kutseõpetajatelt. Õpilaste sõnul küsitakse nende käest tagasisidet õppetööle ning nad saavad oma ettepanekud edastada rühmajuhatajale. Näiteks vestluses õpilaste ja õpetajatega selgus, et õpilased tegid ettepaneku õppekavas põhjalikumalt käsitleda müügiialast seadusandlust. Komisjon on arvamusel, et õpilaste tagasisidet arvestades tehtud parendused õppekavas toetavad müügiesindaja eriala õpilasi õpiväljundite saavutamisel.

Vestlusest juhtõpetajaga selgus, et statsionaarne koolipõhine õppevorm on täiskasvanud õpilaste tagasiside ja kooli eelneva kogemuse põhjal õigustanud ning toetab ME eriala õppimist, arvestades suuremat kontaktõppe osakaalu.

Õppetöö on korraldatud õppetsüklikena üks kord kuus. Õpilaste sõnul said õppetsüklite ajad teatavaks sügisel ja tunniplaan selgub õppetsükli eelneval nädalal ning see on piisav õppetööl osalemise planeerimiseks. Õpilaste sõnul on tsükliõpe kõige sobivam töötavale täiskasvanud õpilasele. Õpilased hindasid positiivselt võimalust osaleda veebitunnis, kui ei ole võimalik füüsilises õppekeskkonnas osaleda. Vestlusest õpilastega selgus, et koolipõhises õppes saavutatud ühteoidev grupitunne on toetav ja aitab olla õppele suunatud ja motiveeritud. Hindamiskomisjon leidis, et õppekorraldus lähtub õpilaste eripäradest ja toetab õpilast õpiväljundite saavutamisel.

Kool on eneseanalüüsis välja toonud, et uute õppemeetodite väljatöötamine ja pidev katsetamine toimub õppetöö tulemuslikkuse ja sihtrühma parema vastavuse huvides. Näiteks tõi rühmajuhataja välja, et müügiesindaja õpilane peab ise välja mõtlema uue toote või teenuse ning tuginedes õpitule, õppe käigus oma välja mõeldud tootele leidma sihtgrupi, kavandama tootele turunduse, looma kliendibaasi jne. Kirjeldatud ülesanne aitab õpilasel arendada loovust ja siduda õpitu praktilise tegevusega. Samuti märgiti müügiesindaja õpilasi ära kohalikus ajalehes eduka tänavaküsitluse korraldamise eest. Õpilaste hinnangul andis see juurde julgust alustada suhtlust võõra inimesega, mis on õpitaval erialal oluline oskus. Eelnevatele näidetele tuginedes on komisjon arvamusel, et õppes rakendatud õppemeetodid toetavad õpilasi õpiväljundite saavutamisel.

Valdavalt toimub õppetöö käigus mitmeeristav hindamine ja mõnda üksikut õppetegevust hinnatakse eristavalt. Juhtõpetaja sõnul kasutatakse eristavat hindamist, et oleks võimalik koostada õppetootuste pingerida, mis on rühmajuhataja vastutusala. Rühmajuhataja sõnul arvestatakse õppetootuste määramisel lisaks õpilase majanduslikku olukorda, õppetööst osavõttu, ühiskondlikku tegevust. Õpilased olid teadlikud, et eristav hindamine on vajalik õppetootuse saajate määramiseks, aga neile jäi arusaamatuks, mille alusel koostati lõplik pingerida. Komisjon teeb ettepaneku sõnastada kriteeriumid õppetootuse määramiseks ja selgitada õpilastele õppetootuse lõpliku paremusjärjestuse kujunemise aluseid.

Komisjon hindas ME õppekava moodulite teemade, samuti õppe- ja hindamisülesannete sidusust. Õpilaste sõnul hindavad õpetajad mooduli teemad eraldi ja kogu mooduli kui terviku hindamine toimub mooduli kokkuvõtva hinde fikseerimisena. Moodulite rakenduskavas ei ole kirjeldatud mooduli ühiseid hindamisülesandeid. Juhtõpetaja sõnul on moodulite teemade hindamise ülevaade Exceli tabelis, kuna õppeinfosüsteem Tahvel ei võimalda kuvada moodulit kui tervikut, antud tabel on jagatud õpetajatega Teamsis. Õpetajad kinnitasid, et teevad koostööd moodulite õppeülesannete osas, et vältida õpetatavate teemade kordusi. Arvestades kooli moodulite rakenduskavade parendamise plaani iga õppeaasta teises pooles, soovib komisjon kavandada õpetajate koostöös moodulite kui tervikute hindamisülesanded (võimalusel moodulite ülesed hindamisülesanded), kasutades koolis hästi rakendunud projektõpet, et soodustada õpilastel arusaama moodulist kui tervikust.

Komisjon hindas ME õppekava praktikakorraldust. Õppekavas on I õppeaastal praktika 20 EKAPit ja II õppeaastal 10 EKAPit. Praktika toimub paralleelselt õppimisega ning esimese õppeaasta praktikat on võimalik sooritada suveperioodil kuni augusti lõpuni. Praktikakohad on võimalik sooritada paindlikult endale sobival ajal. Komisjon leiab, et selline praktikaperiood ja korraldus toetab täiskasvanud õpilast.

Kooli praktikakorralduse eeskirjas on sätestatud, et praktikakoha vastavuse tingimustele, mis võimaldavad täita praktikale seatud õpieesmärke ja saavutada õppekavas kirjeldatud õpiväljundeid, otsustavad ühiselt kooli ja praktikakoha esindajad. Vestluses praktikakohtade esindajatega selgus, et

nad saavad meilile praktikalepingu ja müügiesindaja eriala detailse praktikajuhendi, milles on kirjeldatud õpingute käigus läbitud moodulid, teemad ja praktikaülesanded moodulite kaupa, mida tuleb sooritada. Lepingust selgub tundide arv ja praktikaperiood. Õpilaste sõnul on nad juhendiga tutvunud ja saavad aru praktikaülesannetest. Võimalust praktikat sooritada oma töökohal hinnati erinevalt. Õpilased teadsid võimalusest sooritada praktikat erinevates ettevõtetes ja olid ise selles osas ettevõtteid kaardistanud. Õpilased leiavad endale praktikakoha ise ning konsulteerivad koolipoolse praktikajuhendajaga praktikakoha sobivuse osas. Õpilased hindasid positiivselt koolipoolse praktikajuhendaja toetust praktikakoha leidmisel või valimisel. Vestlusest sai komisjon kinnitust, et kool toetab õpilasi praktikakoha leidmisel ja valimisel. Täiendava koostöövõimalusena näevad praktikaettevõtete esindajad, et erinevaid kompetentse saab praktiseerida erinevates ettevõtetes. Näiteks Visit Saaremaa võimaldab väga head turunduse praktikat ja Bauhof kaubakategooria juhtimise praktikat.

Õppemeetodina nimetasid õpilased, kutseõpetajad ja praktikaettevõtted õppekäike erinevatesse ettevõtetesse ja osalemist konverentsidel vm erialaga seotud üritustel. Näiteks:

- Osaleti projektõppepäeval "Ettevõtlik Saaremaa", kuhu oli kutsutud rääkima oma muredest ja rõõmudest erinevate ettevõtete esindajad. Õpilaste sõnul oli see väga inspireeriv ja õppimist toetav.
- Osaleti raamatupidajatele suunatud konverentsil, mille käigus saadi teadmisi tervishoiust töökohal, tööpsühholoogiast, läbipõlemise ja stressi vältimisest töökohal. Samuti teadmisi maksuameti tööga seonduvast.
- Õppekäigud ettevõtetesse on hõlmanud erinevate valdkondadega seotud suuremaid ja väiksemaid ettevõtteid. Näiteks tootmisettevõtteid, müügiettevõtteid, muuseum-kultuurikeskus jne. Rühmajuhataja nimetas Thule Koda, KEK (Kena Elu Keskus), Põide pruulikoda, KENA (Trecu OÜ) jne.

Komisjoni hinnangul ME kutseõpetajad kasutavad õppemeetodeid, mis on sidusad ja toetavad õpilasi õpiväljundite saavutamisel.

Kooli eneseanalüüsis on kirjas, et ME erialal õpib 12 õpilast. Koolikülastuse ajal selgus, et õpilaste nimekirjas on 10 õpilast. Kaasõpilased tõid katkestamise põhjustena välja isikliku elu. Ka rühmajuhataja sõnul on väljalangevuse põhjused eraelulised, näiteks elukoha vahetus, muudatused tööelus. Katkestajatest ei olnud keegi eriala suhtes negatiivse suhtumisega.

Hindamiskomisjon saab hinnata õppe tulemuslikkuse näitajate trende ja vastavust eesmärkidele klienditeenindaja kaubanduses õppekaval (tabel 5). Alustanud kümnest õpilasest lõpetas viis ja kõik lõpetajad sooritasid kutseeksami. Eriala väljalangevus on 50%. Vestluses õpetajatega selgus, et väljalangevuse põhjused on eraelulised. Klienditeenindaja kaubanduses, tase 4 kutseeksami läbisid õpilased 100%. Komisjoni hinnangul on kutseeksami soorituse põhjal õppetöö tulemuslik.

Õppeaasta	Õppekava nimetus	Vastu võetud	Lõpetanud	Kutseeksami edukalt sooritanud
2019/2020	Klienditeenindaja kaubanduses, tase 4	10	5	5

Tabel 5. Lõpetajad ja kutseeksami sooritajad õppekaval klienditeenindaja kaubanduses, tase 4

Müügiesindaja eriala rakendatakse koolis 2021/2022 õppeaastast ja õppe tulemuslikkuse näitajad hetkel puuduvad.

## Järeldused

### Tugevused

- Õppekorraldus arvestab õpilaste sihtrühma vajadustega ning on paindlik - õppeaastaks ette planeeritud õppetsükliid, vajadusel veebitunnid, paindlik praktikakorraldus. Komisjoni hinnangul lähtub õppekorraldus õpilaste eripärast, on COVID-19 tingimustes paindlik ja toetab õpilast õpiväljundite saavutamisel.
- Kool on õppekavas esitanud valikõpingud 30 EKAPi mahus, valikõpingute nominaalne maht õppekavas on 14 EKAPit. Komisjon on seisukohal, et valikõpingute moodulid on positiivselt mõjutatud IT ja ettevõtluse õppesuuna teistest õppekavadest, on kaasaegsed ja arendavad ning tihedalt seotud müügiesindaja eriala tuleviku kompetentsidega. Komisjoni arvates väärrib võimalike valikõpingute maht õppekavas (30 EKAP) ja sisu esiletõstmist.

### Parendusvaldkonnad ja komisjoni soovitus

- Moodulite rakenduskavas on näidatud kontaktõppe tundide arv, kuid ei selgu praktilise töö maht kontaktõppes. Komisjon soovib koostöös kutseõpetajatega kajastada praktilise töö maht moodulite rakenduskavas, mis annab ülevaate Kutseharidusstandardi nõude täitmisest, et praktika ja praktilise õppetöö osakaal moodustab õppetöö mahust 50%.

### Arenguvõimalused

- Tulenevalt pandeemia põhjustatud vajadusest töötada kodukontoris, soovib komisjon pöörata õppekavas tähelepanu erialaga seotud tööpsühholoogiale, lisades teema põhiõpingute moodulitesse või eraldi valikõpingu moodulina. Tööpsühholoogia läbimine toetab õpilase eneseregulatsiooni oskusi.
- Moodulite rakenduskavas ei ole kirjeldatud mooduli ühiseid hindamisülesandeid. Arvestades kooli moodulite rakenduskavade parendamise plaani iga õppeaasta teises pooles, soovib komisjon kavandada õpetajate koostöös moodulite kui tervikute hindamisülesanded

(võimalusel moodulite ülesed hindamisülesanded), kasutades koolis hästi rakendunud projektõpet. Ühised hindamisülesanded toetavad õpilase arusaamist moodulist kui tervikust.

- Moodulite rakenduskavas on moodulite hindamine mitteeristav, osade teemade puhul eristav. Kool on eristava hindamise sidunud õppetoetuse määramisega, aga õpilastele jäi arusaamatuks, mille alusel koostati lõplik pingerida. Komisjon teeb ettepaneku kaaluda eristava hindamise asemel teisi kriteeriume (nt aktiivsus ja erialased väljapaistvad saavutused õppetöös, kooli esindamine jm), sõnastada kriteeriumid õppetoetuse määramiseks ja selgitada õpilastele õppetoetuse lõpliku paremusjärjestuse kujunemise aluseid.

### Osahinnang standardi nõuete täitmisele

- Lähtudes standardi "Õppekavas sätestatud õpiväljundid on saavutatavad ja vastavad kutseharidusstandardi nõuetele" täitmise analüüsist ning arvestades parendusvaldkondi, on komisjon seisukohal, et hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühmas vastab standardi nõuete täitmine täielikult nõutavale tasemele. Õppekorraldus, sh praktika korraldus lähtub õpilaste sihtrühma eripärast. Kool on laiendanud valikõpingute mahtu õppekavas ja valikõpingud toetavad eriala laiendavate kompetentside arendamist.

## 3.2 Õppekaval on vajaliku kvalifikatsiooniga õpetajad, sh praktikud ja pädevad praktikajuhendajad

### Hindamiskriteeriumid:

1. õppekasvatusala töötajate, sh praktikute ja praktikajuhendajate kvalifikatsioon vastab nõuetele; õpetajatöö maht ja ametikohad on planeeritud;
2. õpetajate kutse-, eri- ja ametialane areng lähtub õppekavast, õppijate vajadustest ja osapoolte tagasisidest ning eneseanalüüsist.

### Analüüs

Hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühmas on 2021/22. õppeaastal hõivatud 11 õpetajat, kellest kaheksa vastab kvalifikatsiooninõuetele. Õppekavarühma 11 õpetajast üheksal on magistrakraad või vastav kvalifikatsioon, sealhulgas kuuel õpetajal on magistrakraad omandatud kahel korral. Kooli arengukavas on püstitatud sihtväärtnus 80% kvalifikatsiooni nõuetele vastavust koolis töötavatest õpetajatest.

Müügiesindaja õppegrupi rühmajuhataja on ka koolipoolne praktikajuhendaja. Rühmajuhataja on õpilaste esimene kontaktisik, kellelt saavad nad õppetöökks vajalikku teavet ja juhendamist praktika osas, samuti nõu paindlike praktikavõimaluste osas. Õpilased väljendasid vestluses suurt rahulolu rühmajuhatajaga, kellelt nad saavad alati tuge, innustust ja kes aitab ka probleemide lahendamisel. Näiteks kui õpilasel ei ole võimalik ühes ettevõttes esimese õppeaasta praktikat sooritada, siis koostöös rühmajuhatajaga leiti võimalus kombineeritud praktikasoorituseks. Komisjoni hinnangul on rühmajuhatajast erialaõpetajal väga oluline ja siduv roll müügiesindaja eriala õppetegevuste

arendamisel ja teiste erialaõpetajatega koostöö tegemisel. Ühiselt arutatakse läbi õpetatavate teemade nüansid ja ulatus, et vältida kordusi õpilaste jaoks. Samuti innustab rühmajuhatajast erialaõpetaja õpilasi uusi tooteid välja mõtlema turunduse alal.

ÕKRis õpetavad staažikad kaubanduse-, äri- ja juhtimise valdkonna kutseõpetajad ning esimest aastat erialase kogemusega turunduse õpetaja, samuti praktikud ettevõtetest. 2021/22. õppeaastal lahkus koolist digikaubanduse õpetaja, juhtõpetaja sõnul otsivad nad uut digikaubanduse õpetajat vilistlaste hulgast. ÕKRi (ja ühtlasi IE suuna) õpetajate koostööd juhendab juhtõpetaja: toimuvad õpetajate arutelud, kavandatakse õppetegevusi (näiteks projektõppepäev), arutatakse läbi moodulite teemade õppega seotud küsimused ning moodulite parendustegevused.

Eneseanalüüsis on kirjas, et hulgi- ja jaekaubanduse ÕKR õppetöösse on kaasatud õpetama praktikuid ettevõtetest, et saavutada õppeprotsessi paremat vastavust tööeluga. Vestluses õpetajatega selgus, et ÕKRis õpetavad mitmed erialaspetsialistid ettevõtetest, näiteks ressursside ja kaubavarude teemat. Komisjoni hinnangul vastab õppekasvatusala töötajate kvalifikatsioon nõuetele ning töötajate arv on piisav.

Koolis on müügiesindaja eriala praktikajuhendamine rühmajuhataja ülesanne. Vestluses praktikaettevõtte esindajatega selgus, et praktikajuhendajad ettevõttes ei tea täpselt, mida kool neilt ootab. Kooli poolt saadetakse ettevõttele praktikaleping koos eriala praktikajuhendiga, milles on olemas õpilase praktikaülesanded. Samas ütlesid praktikajuhendajad vestluses, et nad vajaksid koolilt selgitusi, millised on nende ülesanded õpilase juhendamisel ettevõttes ja kuidas praktikasooritust hinnata. Kool ei paku ettevõttepoolsetele praktikajuhendajatele koolitust. Samas selgus praktikaettevõtete esindajate vestlusest, et neil ei ole aega koolitustel osaleda, see oleks neile lisatöö. Samuti ilmnes vestlustes, et õpilased valivad praktikaettevõtte oma töö- ja kodukoha järgi, praktikaettevõtted on enamasti väikesed ettevõtted, kus ettevõttel varasem praktikajuhendamise kogemus puudub. Seetõttu on koolil väga oluline veenduda iga õpilase praktikaettevõtte puhul, et seal praktika juhendamise kompetents oleks olemas ning vajadusel seda toetada. Komisjon soovib sisse viia koolipoolse praktikajuhendaja vestlused ettevõttepoolsete praktikajuhendajatega enne praktikaperioodi algust, et selgitada praktikajuhendajatele nende tegevust õpilase praktika juhendamisel ning praktika hindamist.

Iga-aastaselt koostab õpetaja eneseanalüüsi, milles toob välja koolitus- ja arendusvajaduse. Samuti toimuvad kutseõpetaja ja juhtõpetaja vahelised arendusvestlused, mille käigus tagasisidestatakse õpetaja tööd ning lepitakse kokku töökoormus ja koolitused uueks õppeaastaks. Koolis koostatakse igaks õppeaastaks õpetajate koolituskava. Õpetajad kinnitasid, et neilt oodatakse igal õppeaastal sisendit oma koolitusvajaduse kohta. Õpetajad on innukad enesearendajad, õpivad ja arendavad pidevalt õppetegevusi. Õpetajad tõid välja viimase aja online konverentsidel osalemise võimaluse, mis võimaldab aega ja ka finantse otstarbekamalt kasutada. Lisaks edastatakse kooli kantselei poolt õpetajatele üle-eestilisi, nt TLU koolituspakkumisi. Kooli eneseanalüüsi järgi tähtsustatakse õpetaja pidevat enesearengut, kooli personalipoliitika toetab õpetajate kutsekvalifikatsiooni (taas)tõendamist vastavalt õpetaja, kutseõpetaja ja/või täiskasvanute koolitaja kutsestandardile. Vestluses õpetajatega selgus, et kui õpetaja soovib tõendada või tõsta kvalifikatsiooni, siis koostab ta enesearengu mapi. Komisjoni hinnangul toetatakse koolis õpetaja enesearengut ja planeeritakse süsteemselt koolitustegevust.

Praktikust õpetaja sõnul täiendab ta ennast erialaselt töökoha kaudu, samuti pole ta kursis ega ole osalenud kooli poolt pakutavatel koolitustel. Komisjon mõnab praktikutest õpetajate suurt hõivatust, kuid soovib koolil planeerida vähemalt kord õppeaastas praktikutest õpetajatele sobivas vormis ühise arutelu õppetöö sidususe ja õpetajate vahelise koostöö arendamiseks müügiesindaja õppekaval.

Komisjon luges eneseanalüüsist, et hulgi- ja jaekaubanduse ÕKRI õpetajaid on tunnustatud nii kooli tasandil kui riiklikult. Vestluse käigus kinnitasid kutseõpetajad, et neid on tunnustatud pikaajalise töötamise eest koolis. Õpetajad tõstsid esile iga-aastast direktori vastuvõttu kui väga meeldivat tähelepanuavaldust õpetaja tööle.

Eneseanalüüsi järgi osalevad hulgi- ja jaekaubanduse õpetajad erialastes võrgustikes ja peavad seda oluliseks, et olla kursis eriala arengutega, tööandjate soovidega, uuendustega kutsestandardite ja valdkonna seadusandluse osas või kutseksamitega seotud küsimustes.

Juhtõpetaja sõnul jäid kutseõpetajad distantsõppel toeta. Kool on eneseanalüüsi aruandes märkinud parendustegevusena õpetajate koostöö soodustamise ning praktikutest erialaõpetajate kaasamise. Rahvusvahelisest koostööprojektist sai alguse mõte toetada kutseõpetajat virtuaalselt. Hetkel on pooleli on Moodle kursuse loomine, mis toetab õpetajat. Kutseõpetajad õpivad üksteiselt, st toimub kogemusõppimine, kuid hetkel ei ole see süsteemne, pigem juhuslik ja vajab parendamist. Komisjon toetab kooli poolt välja toodud parendustegevust korraldada süsteemsemalt õpetajate meeskonnatööd, näiteks arendada edasi rahvusvahelise projekti raames Moodle kursuse õpetajate koostöö toetamiseks läbi üksteiselt õppimise (tööpõhine õpe).

Kooli eneseanalüüsi aruande järgi juhendab referent uusi tööle asuvaid õpetajaid Tahvli päeviku täitmisel. Aruande põhjal on praktikutest erialaõpetajate värbamine ning esmane nõustamine ja juhendamine juhtõpetaja tööülesanne. Vestluses töötava praktikuga selgus, et kuigi ta müügiesindaja erialal õpetab, pole ta Tahvliga veel kokku puutunud. Komisjon soovib leppida koolis konkreetset kokku, kelle tööülesanne on praktikutest erialaõpetajate toetamine ja Tahvli päeviku täitmise juhendamine.

Õpilased tõid oma vestluses välja, et saavad õpetajatelt õppematerjale erinevatest infokanalitest: Teamsi, e-maili, Moodle, Tahvli kaudu. Nii juhtõpetaja kui ka õpilased tõid peamise infokanalina välja Teamsi. Eneseanalüüsi aruandes oli kool välja toonud, et on vaja süstematiseerida õppematerjalid. Õppematerjalid on erinevates infosüsteemides, kuid õpilastel on alati õppematerjalidele ligipääs ja vajadusel edastavad nad üksteisele õppematerjale. Komisjon nõustub kooli poolt välja toodud parendustegevusega koondada ja süstematiseerida e-õppe materjalid (lingikogu) ning uuendada vastav osa moodulite rakenduskavas, sh leppida kokku õppematerjalide edastamise kanal õpilastele. Samuti toetab komisjon kooli eneseanalüüsis kavandatud parendustegevust õpilaste süsteemsemaks ettevalmistuseks digiõppeks ja vastavate juhendite loomist.

Kutseõpetajate digipädevuste arendamist toetab haridustehnoloog. Juhtõpetaja sõnul toimuvad koolis individuaalsed ja meeskondlikud koolitused. Samuti toimub individuaalne nõustamine ja toetamine kolleegide poolt, õpetajad hindavad väga digioskuste õpetaja tuge. Õpetajad on hästi kohanenud COVID-19 olukorraga ja kasutavad kaasaegseid hübriidõppe võimalusi. Õpilased hindavad väga veebitunni võimalust, kui ei ole võimalik koolis kohapeal õppetöös osaleda. Õpilaste rahulolu paindlike õppetöös osalemise võimalustega on kõrge.



Nii õpilased ja õpetajad ise tõid välja, et peamiselt on e-õppe materjalidena kasutusel PowerPoint esitlused. Õpetajad loovad põhiliselt ise paralleelselt õppetöö läbiviimisega õppematerjale (esitlusi), kuna erialased õppematerjalid puuduvad. Komisjon soovib luua interaktiivseid (enesekontrolli võimaldavaid) õppematerjale nüüdisaegse õpikäsituse ja õpilaste iseseisva õppimise toetamiseks. Koolis on haridustehnoloogi näol õpetajatel tugi selleks olemas. Õpilaste sõnul on interaktiivsed õppematerjalid inglise keele õppes. Juhtõpetaja sõnul on interaktiivsete õppematerjalide loomine töömahukas ja kuna ME õppekava rakendatakse esimest aastat ja õppematerjale luuakse samaaegselt õppetöö läbiviimisega, puudub ÕKRI õpetajatel käesoleval õppeaastal selleks aeg, kuid edaspidi on plaanis. Komisjon soovib edaspidi luua müügiesindaja erialaseid interaktiivseid õppematerjale nüüdisaegse õpikäsituse ja õpilase iseseisva õppimise toetamiseks.

## Järeldused

### Tugevused

- Õppekavarühmas õpetavad staažikad kaubanduse-, äri- ja juhtimise valdkonna kutseõpetajad ning erialase kogemusega turunduse õpetaja, samuti praktikud ettevõtetest. Komisjoni hinnangul on õpetajad tugevad erialaspetsialistid, kes on innukad ning järjepidevad õppijad ja arendavad pidevalt õppetegevusi.
- Läbimõeldud ja süsteemne õpetajate erialase arengu toetamine. Õpetajad analüüsivad igal õppeaastal oma tööd, kavandavad oma arengut ja koolitusi, toimuvad arendusvestlused. Koolis planeeritakse õpetajate järjepidevat enesearengut ja koostatakse igaks õppeaastaks koolituskava.
- Õpetajad on hästi kohanenud COVID-19 olukorraga ja kasutavad kaasaegseid hübriidõppe võimalusi. Õpilaste rahulolu paindlike õppetöös osalemise võimalustega on kõrge.
- Müügiesindaja eriala rühmajuhataja lähenemine on õppijakeskne. Temalt saavad õpilased järjepidevalt õppetöökäes vajalikku toetust ja tagasisidet ning õpilaste rahulolu rühmajuhatajaga on väga kõrge. Komisjoni hinnangul on rühmajuhatajast erialaõpetajal väga oluline ja toimiv roll müügiesindaja erialaste õppetegevuste arendamisel ja sidumisel teiste õpetajatega.

### Parendusvaldkonnad ja komisjoni soovitused

- Ettevõttepoolsed praktikajuhendajad ei ole kursis, mis on nende kui praktikajuhendaja ülesanded õpilaste juhendamisel. Komisjon soovib võtta iga juhendajaga eraldi ühendust ja selgitada võimalikult lihtsalt ja konkreetselt, mida oodatakse ettevõttepoolselt praktikajuhendajalt.

### Arenguvõimalused

- Kutseõpetajad õpivad üksteiselt, st toimub kogemusõppimine, kuid õpetajate koostöö ei ole süsteemne, pigem juhuslik ja vajab parendamist. Komisjon toetab kooli poolt välja toodud parendustegevust korraldada süsteemsemalt õpetajate meeskonnatööd, näiteks arendada edasi rahvusvahelise projekti raames Moodle kursuse õpetajate koostöö toetamiseks läbi üksteiselt õppimise (tööpõhine õpe).

- Peamiselt on e-õppe materjalidena kasutusel PowerPoint esitlused, mis ei toeta õpilaste iseseisvat õppimist. Koolis rakendatakse müügiesindaja õppekava esimest aastat ja õppematerjale luuakse paralleelselt õppetöö läbiviimisega. Komisjon soovib edaspidi luua müügiesindaja erialaseid interaktiivseid (enesekontrolli võimaldavaid) õppematerjale nüüdisaegse õpikäsituse ja õpilase iseseisva õppimise toetamiseks.
- Eneseanalüüsi aruandes oli kool välja toonud parendustegevusena, et on vaja süstematiseerida õppematerjalid. Õppematerjalid on erinevates infosüsteemides, kuid õpilastel on alati õppematerjalidele ligipääs ja vajadusel edastavad üksteisele õppematerjale. Komisjoni soovib õppematerjalid koondada ühte kohta, et toetada õpilasi õppetöökohas vajalikes materjalides orienteerumisel.

### Osahinnang standardi nõuete täitmisele

- Õppekaval on vajaliku kvalifikatsiooniga õpetajad, sh praktikud ja praktikajuhendajad, õpetajatöö ametikohad on planeeritud. Koolis planeeritakse ja toetatakse süsteemselt õpetaja järjepidevat enesearengut. Komisjoni hinnangul lähtub õpetajate kutse-, eri- ja ametialane areng õppekavast, õpilaste vajadustest ja osapoolte tagasisidest ning vastab standardi "Õppekaval on vajaliku kvalifikatsiooniga õpetajad, sh praktikud ja pädevad praktikajuhendajad" nõuetele.

## 3.3 Õppekavarühmas õppe läbiviimiseks vajalikud ressursid on piisavad

### Hindamiskriteeriumid:

1. Õppekavarühma õpikeskkond on piisav õppekava õpiväljundite saavutamiseks;
2. Õppeprotsessis on tagatud turvalisus ja tervise kaitse.

### Analüüs

Eneseanalüüsis on välja toodud, et hulgi- ja jaekaubanduse ÕKR õpilastele kaasaegse õpikeskkonna arendamisel on kool seadnud eesmärgiks täiskasvanud õpilaste ootustele ja vajadustele vastava füüsilise ja virtuaalse õpikeskkonna loomise. ME õpperühma õppetöö toimub vastavalt õppesisule projektõppeks kohandatud paigutusega ruumides või arvutiklassides. ME õpilastel on võimalus kasutada kooli digitaristut. Komisjon tutvus kooli külastusel õpikeskkonnaga ja veendus, et koolil on kaasaegse tehnikaga varustatud õppeklassid nüüdisaegse õpikäsituse rakendamiseks. Komisjon külastas mitut arvutiklassi, millest üks pakub võimalust ruumi jagamiseks, et viia läbi tööd eraldatud gruppina, teises on võimalik klassiruumi keskele tekitada ühine ala rühmatöö või arutelu läbiviimiseks. Projektõpperuum K206 on varustatud teisaldatava mööbli ja interaktiivsete tehniliste vahenditega (sh interaktiivne tahvel), mida juhtõpetaja sõnul kasutavad müügiesindaja õpilased esitluste läbiviimiseks. Komisjoni hinnangul on koolil väga kaasaegsete võimalustega õpikeskkond.

Koolil on innovatsioonilabor, mis on varustatud kaasaegsete tehniliste vahenditega, näiteks 3D skanner ja -printer, laserlõikur, interaktiivne peakomplekt, liitreaalsuse ja muusikalabor. Vestlusest õpilastega ja õpetajatega selgus, et müügiesindaja eriala õppetöös innovatsioonilabori võimalusi kasutatud. Rühmajuhataja info põhjal mõtlesid müügiesindaja eriala õpilased välja uusi tooteid. Komisjon teeb ettepaneku leida võimalusi müügiesindaja õppes innovatsioonilabori ja selle seadmete kasutamiseks. Labori seadmeid kasutades saaksid ME õpilased, näiteks koostöös disaini erialaga, oma toote disaini täiustada, luua erinevaid videoklippe toote esitlemiseks, päris uue toote puhul printida 3D printeris toote mudeli jne. Arenguvõimalusena näeb komisjon suurendada tehniliste ressursside kasutamist müügiesindaja õppes.

ÕKRI esmahindamise ekspertiisi tulemusena tõi hindamiskomisjon välja, et statsionaarse õppe puhul on soovitatav rajada kaubanduse eriala klass ja hankida majandustarkvara. Hindamiskomisjoni tões, et ME erialal ei ole vajalik spetsiaalse klassi sisustamine. Koolis ei ole esmahindamise ekspertiisis välja toodud kaubanduse valdkonna vastavate IT programmide hankimist kaalutud, kuna esmahindamisel hinnatud klienditeenindaja kaubanduses eriala õpet on seni läbi viidud töökohapõhises õppes.

Komisjon hindas ME eriala äri- ja majandustarkvara programmide praktilist kasutamist õppetöös. Õpilaste sõnul on neile näidatud lao- ja müügiprogramme esitlusena, praktilist tööd programmidega ei ole nad koolis teinud. Koolikülastuse ajal olid tunniplaanis kliendibaasi (oktoober 2021) ning ressursside ja kaubavaru tunnid (märts 2022). Moodulite rakenduskavas on müügi ja müügitulemuste analüüsi moodulis loetletud erinevaid programme - Merit Activa, SimplBooks, Directo, Via 3L Logistika, CRM tarkvara, Profit, Brightpearl, Inflow Inventory, ERPLY, Pipedrive, Isolta, Salesforce jne. Õpilaste sõnul on oluline, et programmidega töö toimuks praktiliselt. Komisjoni hinnangul on müügiesindaja töös oluline programmi kasutamine ja seda ei ole võimalik vaadeldes õppida. Programmi praktiline kasutamine läbi õpingute aitab õpilastel paremini seostada kliendibaasi, müügi, ressursside ja kaubavaru ning teise õppeaasta müügi ja müügitulemuste analüüsi mooduli vahel. Vestlusest juhtõpetajaga selgus, et koolil on olemas äri- ja majandustarkvara, aga praktiliselt ei ole seda kasutatud ME õppetöös. Komisjon teeb koolile ettepaneku valida õpinguteks üks erialane äri- ja majandustarkvara ning rakendada seda praktiliselt müügiesindaja eriala õppetöös läbi moodulite.

Komisjon hindas õppeprotsessis tagatud digiturvalisust ja tervisekaitset. Arvutiga töötamisel juhivad õpetajad õpilaste tähelepanu arvutikasutusega seotud tervisekaitsele, ergonomikale, töö- ja digihügieenile. Koolis viidi läbi ergonomilise töötamise teabepäev. Õpilaste sõnu on neile digiturunduse tundides õpetatud digitehnoloogia kasutamisega seotud turvariske ja käitumist digiohtude korral. Kool edastab digiturvalisuse teemalisi teavitusi õpilastele. Vestluses ettevõttepoolsete praktikajuhendajatega selgus, et digiturvalisuse ja -hügieeni teema on tähtis ka erialasel tööl ettevõttes ja selle õpetamine lisab kindlustunnet tööandjale. Komisjon hindab kooli poolt läbi viidud tegevusi ja õpet digitaalsete turvalisuse osas väga heaks.

Eneseanalüüsi aruande põhjal on kooli ühisruumides loodud täiendavaid õppe- ja puhkealasid õpilastele. 2016. aastast on õpilastel kasutada MESS, kus asub kooli raamatukogu ja infopunkt, õpilased saavad kasutada arvuteid, printerit ja koopiamasinat. Õpilased saavad seal esitada ja neile väljastatakse õppimisega seotud dokumente, küsida õppesekretärit nõu, teha iseseisvat tööd kirjandusega. 2019 avati koolis terviserada ja õpilaskodus loodi lauatenise mängimise võimalus. Koolikülastusel selgus, et õpilased kasutavad aktiivselt neile loodud õppe- ja puhkealasid ning hindavad loodud keskkonda positiivseks. Koridorides on prügi sorteerimiseks eraldi konteinerid.

Komisjoni hinnangul kujundatakse koolis keskkonnateadlikku mõtteviisi ning arvestatakse õpilaste tervise ja liikumisvajadusega.

Koolikülastusel pööras komisjon tähelepanu eneseanalüüsis välja toodud turvalisuse tagamise näitajatele. Eneseanalüüsis on välja toodud, et koolis toimub kõigi töötajate tuleohutusala koolitus vähemalt kord aastas. Koolikülastusel komisjon veendus, et koolis on ruumides tuleohutusmeespea. 2021. a sügisel viidi koolis läbi ka muude ohuolukordade, sh äkkrünnakualane koolitus. Vestlusest kooli töötajatega ja õpilastega sai komisjon kinnitust, et õppus andis praktilise oskuse kriisiolukorras toimetulekuks.

Koolis on aktiivselt tegeletud COVID-19 nakkusohu riski vähendamise alates 2020. aasta märtsist. Komisjon toob esile kooli tegevuse seoses õpperuumides välja ehitatud nõuetele vastava ventilatsioonisüsteemiga. Samuti on väga positiivne, et pisteliselt teostatakse CO<sub>2</sub>-mõõtjatega seiret õhu kvaliteedile. Komisjon luges eneseanalüüsist, et kool on vaadanud üle ja rakendanud õppetöö korralduses muudatused, näiteks korraldanud õpilaste hajutamise, desinfektsiooni- ja isikukaitsevahendite olemasolu õpperuumides jm. Töötajaid ja õpilasi on korduvalt teavitatud vaksineerimise vajalikkusest ja koolis on korraldatud vaksineerimispäevi. Hulgi- ja jaekaubanduse ÕKR õpetajate vaksineeritus COVID-19 vastu on kooli eneseanalüüsi infole tuginedes 100%. ME õpilased kinnitasid, et koolis viiakse kiirtestimine läbi iga õppetsükli alguses. Komisjon veendus koolikülastusel, et kool on COVID-19 nakkusohu riski vähendamise hästi hakkama saanud.

## Järeldused

### Tugevused

- Müügiesindaja õppekava õppes on kaasaegsed ruumi- ja tehnilised lahendused, mis toetavad projektõpet ja võimaldavad rakendada nüüdisaegset õpikäsitust (interaktiivsed tahvlid, arvutiõppe- ja esitlusklassid, innovatsioonilabori kasutamise võimalus).
- Õppetöös pööratakse olulist tähelepanu arvutikasutusega seotud tervisekaitsele, ergonomikale, töö- ja digihügieenile ning -turvalisusele. Komisjoni hinnangul on teema tähtis erialasel tööl ning kooli poolt läbi viidud tegevused ja õpe digitaalse turvalisuse osas väga hea.
- Koolis on pööratud märkimisväärset tähelepanu COVID-19 riskide vältimisele ja nakatumise ennetustegevusele. Kooli sellealane tegevus on võimaldanud viia müügiesindaja õppetööd läbi kontaktõppes ja hoida kooli lahti COVID-19 tingimustes.

### Parendusvaldkonnad ja komisjoni soovitus

- Õppetöös on õpilastele näidatud äri- ja majandustarkvara programme esitlusena, kuid praktiliselt ei ole nende programmidega harjutatud. Komisjoni hinnangul on müügiesindaja töös oluline programmi kasutamine ja seda ei ole võimalik ainult vaatlemise käigus omandada. Samuti aitab programmi praktiline kasutamine läbi õpingute õpilastel paremini seostada erinevaid mooduleid. Komisjon teeb koolile ettepaneku valida õpinguteks üks erialane äri- ja majandustarkvara ning rakendada seda praktiliselt läbi moodulite müügiesindaja eriala õppetöös.

### Arenguvõimalused

- Koolis on mitmekesiste seadmetega Innovatsioonilabor. Komisjon teeb ettepaneku leida võimalusi müügitöö eriala õppes innovatsioonilabori ja seadmete kasutamiseks ning kaaluda võimalusi koostöö tegemiseks teiste erialadega (näiteks disain).

### Osahinnang standardi nõuete täitmisele

- Õppekeskkond on varustatud vajalike õppevahenditega ning on piisav õppekava õpiväljundite saavutamiseks. Õppeprotsessis on tagatud õpilase turvalisus ja tervise kaitse ning pööratakse olulist tähelepanu digiturvalisusele. Komisjoni hinnangul vastab õppekeskkond standardi "Õppekavarühmas õppe läbiviimiseks vajalikud ressursid on piisavad" nõuetele.

## 3.4 Õpe on tõenduspõhine, otstarbekas ja jätkusuutlik

### Hindamiskriteeriumid:

1. Õpe lähtub kooli arengukavalistest eesmärkidest;
2. Õpe lähtub tööturu vajadustest ja õppijate sihtrühma prognoosist ning on jätkusuutlik.

### Analüüs

Hindamisperioodil kehtis kooli arengukava aastateks 2016-2021. aastani. Kool on arengukavas määratlenud oma huvirühmad:

- ühiskond;
- ettevõtjad/tööandjad/sotsiaalsed partnerid;
- õpilaskond;
- töötajaskond;
- teised koolid, sh üldharidus-, kutse- ja kõrgkoolid Eestis ja välismaal;
- vilistlaskond.

Komisjon veendus eneseanalüüsiga tutvumisel ning kooliküllastusel, et kool arvestab oma peamiste huvirühmadega HJK ÕKRis nii tööturu vajadustele vastava õppe pakkumises kui ka õppetegevuses (müügiesindaja eriala avamine, õppekäigud, praktikute kaasamine õppetöö läbiviimiseks jm).

Kool on arengukavas püstitanud arengueesmärkidena HULGI JA JAEKAUBANDUS ÕKRI visiooni, milleks on õppetöö toimumine järgmistel õppekavadel:

- Klienditeenindaja kaubanduses, tase 4, 2021 vastuvõttu ei toimu.
- Müügiesindaja, tase 5 uus (28.08.2020) kutsestandard sobitub maakonna vajadustega müügitöö spetsialistide järele kohalikes tootmis- ja teenindustevõtetes ning kaubandusvaldkonna OSKA järeluste ning ettepanekutega.
- Müügiesindaja, tase 5 õppekava kirjutamine ja rakendamine

- Keskenduda e-kaubanduse arengutele ja leida koolile sobiv õppevorm
- Töökohapõhiseks õppeks partnerite kaardistamine

Kool on eneseanalüüsis välja toonud visioonis sõnastatud vajaduse reageerida koostöös partneritega paindlikult tööturu nõudmistele ja pakkuda innovaatilisi koolitusi. Hindamisperioodil 2019. aastal rakendatud klienditeenindaja kaubanduses õppekava koostati Saaremaa Coopi vajadusest lähtuvalt. Kooli sõnul on müügiesindaja õppekava koostamisel ja avamisel lähtunud kohalike ettevõtete ja organisatsioonide vajadusest müügitöö spetsialistide järele. Vestlused ettevõtete esindajatega kinnitasid vajadust müügiesindaja eriala spetsialistide järele. Komisjon leiab, et müügiesindajate koolitamine vastab maakonna tööjõu vajadustele ning lähtub õpilaste sihtrühma prognoosist. Eriala vajalikkust näitab müügiesindaja eriala õpperühma komplekteerumine 2021. aasta sügisel, sama väljendasid ka õpilased vestluse käigus. Juhtõpetaja kinnitas vestluses kooli plaani jätkata müügiesindaja eriala õpilaste vastuvõtuga sügisel 2022. Samuti tõdesid ettevõtete esindajad jätkuvat vajadust klienditeenindaja kaubanduses töökohapõhise õppe järele Saare maakonnas. Ka juhtõpetaja tõi esile jätkuva vajaduse tööturul klienditeenindaja kaubanduses eriala järele, aga tervisekriisi tõttu on seni olnud keeruline õpilasi töökohapõhisesse õppesse saada. Seda näitasid ka 2020. aasta sügisese ja 2021. aasta talvise vastuvõtu ebaõnnestunud katsed klienditeenindaja kaubanduses erialal. Koolil on plaanis tervisekriisi lõppedes võtta ühendust suuremate kaubandusettevõtetega nagu Coop, Selver, Rimi, Bauhof jt klienditeenindaja kaubanduses õppega jätkamise osas.

Coopi esindaja sõnul toetab ettevõtte väga erialast õppimist. Oma töötajatele, kes on omandanud erialase kutse, makstakse lisatasu. Tööandja väljendas, et tööle värbamisel eelistatakse alati eriala õppinud inimesi, kui peaks olema valikuvõimalus, kuid sageli ei ole valikuid. Eriti raske on leida kauplustesse vastutavaid inimesi (juhataja, teenindusjuht, kategooriajuht), kuna vastutavate ametikohtade täitmiseks on eelduseks erialane õpe ja võimalusel kogemused. Komisjoni hinnangul kinnitab see nii klienditeenindaja kaubanduses kui ka müügiesindaja erialade õppe vajadust Saare maakonnas.

Eneseanalüüsi koostamise ja koolikülastuse vahepealsel perioodil on kool koostanud uue arengukava perioodiks 2022-2025. Uue arengukava perioodi tegevuskava on juhtõpetaja sõnul koostamisel. Kool on uue arengukava visioonis välja toonud paindliku reageerimise tööturu vajadustele. Kooli eneseanalüüsi aruandest selgub, et müügiesindaja õppekava on suunatud eelkõige Saare maakonna ettevõtetele - Saare maakonnas tegutseb ligi 1000 ettevõtet. Tööandja seisukohalt on kaubanduse eriala õpetamine maakonnas vajalik, kuna teeninduses on väga suur hulk töökohti just kaubandussektoris. Nii õpilased kui ka ettevõtete esindajad kinnitasid vestlustes, et õppetöö käigus omandatavad müügi-, juhtimis- ja digikompetentsid on erialasel tööl väga vajalikud.

Nii kaubanduse valdkonna OSKA uuringu tulemused (2018) kui ka COVID-19 tingitud ning sellekohane eriuuring viitavad ettevõtete müügi- ja juhtimise kasvavale vajadusele ning e-müügi osakaalu suurenemisele. COVID-19 olukorrast tingitud muudatused on toonud müügi alal selgemalt esile e-kaubanduse osatähtsuse ning kool on sellele paindlikult reageerinud nii ME õppekava valikmoodulite pakumises kui ka põhiõpingute moodulite õppetöö ülesannete ja õppetegevuste kavandamisel moodulite rakenduskaavas. Hindamisperioodil on kool e-kaubanduse õpet pakkunud müügiesindaja õppekavas valikõpingutena (4 EKAP). Kuna olukord digikeskkondade kasutamisel muutub väga kiiresti, on kool eneseanalüüsis viidanud parendustegevusena digivahendite ja -keskkonna osakaalu suurendamisele õppekavas ja õppeprotsessis. Kooli esindajatega peetud vestluste käigus veendus komisjon, et plaanis on suurendada digiturunduse osakaalu ME õppes. Õpetajad tõid vestluses välja

vajaduse arendada ME erialal enam e-kaubanduse pädevusi ja tegid ettepaneku tarkvara arenduse õpilastega koostöös e-kaubanduse õppeks. Ka õpilased tõid vestlustes välja vajaduse e-kaubanduse ja internetiturunduse põhjalikuma õppe järele. Komisjon soovib kaaluda võimalusi e-kaubanduse põhjalikumaks õppeks nii müügiesindaja õppekaval kui ka täienduskoolitusena. Kuna COVIDi ajal on müük ja turundus kolinud suurel määral internetti, siis soovib komisjon rakendada õppes suuremal määral internetipõhise müügi ja turunduse osakaalu, samuti toetab komisjon õpetajate tehtud ettepanekut õppetegevuse lõimimist tarkvaraarendaja õppega. Komisjon toetab kooli parentustegevust reageerida kiirelt ja paindlikult muutuvale situatsioonile kaubanduse valdkonnas ja ühiskonnas tervikuna (e-kaubandus, internetiturundus).

Juhtõpetaja väljendas vestluse käigus, et kuigi ettevõtluses on e-kaubanduse õppe järele suur vajadus, on hulgi- ja jaekaubanduse ÕKR väike ja hetkel ei ole jõudlust e-kaubanduse õppekava arendada ning ka õpetajate ressursid puudub. Müügiesindaja eriala põhiõpetajad on koolis olemas, aga e-kaubanduse osas on personaliga keerulisem. Juhtõpetaja sõnul on koolil plaanis hakata tulevikus e-kaubanduse eriala arendama tasemeõppes. Komisjon leiab, 2021 lõppenud arengukava eesmärkides välja toodud e-kaubanduse õppe edasiarendamine on vajalik ja lähtub tööturu olukorrast.

Ettevõtete sõnul ei ole kool küsinud neilt vajaduse kohta HJK ÕKRis õpetatavate erialade järele. Samuti ei ole kool kaasanud töömaailma esindajaid õppekava koostamisse ning tutvustanud ME eriala lõpetanute laiapõhise rakendamise võimalustest tööturul. Juhtõpetaja vestluse käigus selgus, et ME eriala praktikaettevõtete näol on tegemist väikeettevõtetega, püsivaid praktikaettevõtteid on keeruline leida, kuna täiskasvanud õpilane valib praktikakoha enamasti enda vajadusest lähtuvalt. Komisjon soovib tutvustada müügiesindaja eriala ja selle lõpetajate tööle rakendamise võimalusi ettevõtete esindajatele, kuna õpe sisaldab väga erinevaid müügi valdkonnas olulisi tegevusi – turundus, müügijuhtimine, analüüs jm.

Kool teeb ettevõtetega koostöö peamiselt erialapraktikutest õpetajate kaasamise, õppekäikude ja ettevõttepraktika osas. Nii ettevõtete esindajad, õpilased kui ka õpetajad tõid esile, et müügiesindaja eriala oskused on rakendatavad väga laialdaselt, nt muusikaäris, turismis, teenuste müümisel, jae- ja hulgimüügis ning tootmisettevõtetes. Õpilased näevad müügiesindaja eriala õppes võimalusi innovatsiooniks, näiteks üks õpilane arendas püsikorralduse teenuse kauba tellimiseks. Komisjon soovib senisest enam teha koostööd ettevõtetega õppetegevuste kavandamisel ja läbiviimisel, et pakkuda ettevõtte vajadusest lähtuvaid elulähedasi praktilisi ülesandeid õpilastele. Näiteks ühe ettevõtte esindaja avaldas vestluses valmisolekut teha kooliga koostöös ajurünnakuturundustegevuses.

Ettevõtete esindajad kinnitasid, et neil on töötajad, kes vajavad jätkuvalt koolitamist. Kool viib läbi täienduskoolitusi ja juhtõpetaja sõnul on mõnikord täienduskoolituse kursusel õpilased tulnud tasemeõppesse. Ettevõtete esindajate sõnul võiks kool pakkuda nn koolitusampsusid täienduskoolitusena. Kaubandusettevõttes saavad töötajad küll tootepõhist koolitust, kuid see pole piisav tööks klientidega ja muud koolitust ettevõtte ise pakkuda ei suuda. Ettevõtted väljendasid vajadust klienditeeninduse baaskoolituse järele täienduskoolitusena. Seni on ettevõtted pidanud klienditeeninduse osas töötajaid ise juhendama. Kuna kaubanduse klienditeenindajad vahetavad sagedasti töökohti, oleksid ettevõtted valmis õpilasi enda juurde praktikale ja hiljem tööle võtma. Ettevõtte esindaja sõnul tekib täienduskoolituste vajadus ka sellistel juhtudel, kui näiteks kaubandustegevust reguleerivad seadused on muutumas. Samuti tuleks aeg- ajalt müügiinimesi

koolitada ka kehtivate seaduste osas (VÕS, tarbijakaitse, pretensioonide lahendamine jne). Reaalses elus puutuvad ettevõtted sageli kokku müügiinimestega, kes ei tea kehtivatest seadustest midagi ja on kaupluses kehtestanud oma reeglid. Ka müügiinimesed on ajas muutunud. Samas tõdesid kooli esindajad, et kaubanduse valdkonna õpetajate ressurss hetkel ei võimalda enam rakendamist. Komisjon soovib teha kaubandusettevõtetega senisest enam koostööd täienduskoolitusvajaduse väljaselgitamisel ja täienduskoolituste pakkumisel, samuti kaaluda väliste lektorite kaasamist.

Uue 2022-2025 arengukava esimese strateegilise eesmärgi "Eneseteostust võimaldav kutseõpe" alaeesmärgi "Aktiivne sotsiaalne keskkond" all on kool planeerinud tegevused: koostöö ettevõtete ja erialaliitudega, ettevõtete tunnustamine ja koostöö arendamine kogukonnaga. Praktikaettevõtete esindajate sõnul ei ole kool neid tänanud, kuid nad ei pidanud tähtsaks tänukirja või paberit. Samas tõdesid ettevõtete esindajad, et tähelepanu oleks meeldiv ning tundsid puudust kooliga suhtlemisest. Kuna ME eriala õpe on rakendamisel esimest õppeaastat, soovib komisjon koolil kaardistada senised praktikaettevõtted ja potentsiaalsed koostööpartnerid hulgi- ja jaekaubanduse ÕKRis ning seada sisse sobiv suhtlusvorm ja -kanal ettevõtetega edasiseks koostööks.

Uue 2022-25 arengukava esimese strateegilise eesmärgi "Eneseteostust võimaldav kutseõpe" all on kool õppevara arendamises kutseõppe toetamiseks seadnud eesmärgiks e-õppe materjalide korrigeerimise ja uute loomise. Kõik õppega seotud osapooled töid koolikülastuse käigus välja e-õppe materjalide hea kättesaadavuse, kuid vähese kasuteguri iseseisva õppimise toetamisel. Komisjoni hinnangul on kooli arengukavas seatud eesmärk nüüdisaegse õpikäsituse teenistuses, samuti näeb komisjon e-õppe materjalide korrigeerimise vajadust just interaktiivsuse ehk enesekontrolli võimaldamise osas.

Kuressaare Ametikooli 2022-25 arengukava motoks on: "Sinu sõber elukestvas õppes". IE suuna juhtõpetaja sõnul on KAK kogukonnakool, kõik osapooled suhtlevad omavahel, annavad tagasisidet, mille käigus tulevad uued mõtted. Nii juhtõpetaja kui ka õpilased kinnitasid, et tagasisidestamise käigus väljendavad õpilased oma ootusi õpingute osas. Juhtõpetaja väitel hoitakse ka töömaailmaga kontakti, kuid viimaste aastate COVID-19 olukord ei ole tihedat suhtlemist ja ettevõtetes kohapeal käimist soosinud. Ettevõtete esindajate sõnul on suhtlus kooliga tagasihoidlik. Komisjon toetab nii töömaailma esindajate kui ka kooli juhtõpetaja seisukohta omavahelise suhtlemise vajaduses osas ning soovib leida võimalusi nt lühikesteks telefonivestlusteks, samuti siduda müügiesindaja eriala õppes toimuvad õppekäigud eriala õppetöö arendusega koostöös ettevõtetega ja tagasiside küsimisega töömaailmalt.

## Järeldused

### Tugevused

- Kuressaare Ametikool on kogukonna kool, õppe avamine hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühmas toimus maakonna ettevõtete vajadustest lähtuvalt. Õppekavarühma huvigrupid reageerivad oma tegevuses paindlikult ja annavad tagasisidet, mille käigus tulevad uued mõtted õppe arendamiseks. Kontakt töömaailmaga on õppetegevuse tasandil tihed (uue



eriala avamine, praktikutest õpetajate kaasamine õppetöösse, õppekäigud, õppeülesanded ettevõtetes).

- Hindamisperioodil koostatud õppekavad lähtuvad Saare maakonna ettevõtete vajadusest. 2019 koostati klienditeenindaja kaubanduses, tase 4 õppekava Saaremaa Coopi vajadustest lähtuvalt. Müügiesindaja õppekava koostamisel ja avamisel 2021 lähtuti kohalike ettevõtete ja organisatsioonide vajadusest müügitöö spetsialistide järele.

### **Arenguvõimalused**

- Maakonna tööturul on jätkuv vajadus klienditeenindaja kaubanduses eriala õppe järele. Komisjon soovib kaaluda Klienditeenindaja kaubanduses, tase 4 õppega jätkamist töökohapõhises õppes vastavalt ettevõtete vajadustele ja kooli võimalustele.
- Ettevõtete vajadus täienduskoolituse järele (nt klienditeenindus) on jätkuv. Komisjon soovib planeerida täienduskoolituse kaasaegsete oskuste õppeks koolitusampsudena (nt klienditeenindus, e-kaubandus, internetiturundus, muutuv seadusandlus).
- Müügiesindaja eriala oskused on rakendatavad väga laialdaselt, nt muusikaäris, turismis, teenuste müümisel, jae- ja hulgimüügis ning tootmisettevõtetes. Komisjon soovib tutvustada müügiesindaja eriala laiemale ringile ettevõtete esindajatele (sh praktikakohtadele) müügiesindaja eriala spetsialistide tööle värbamise toetamiseks ja uute potentsiaalsete õpilaste leidmiseks.
- COVID-19 ajal on müük ja turundus kolinud suurel määral interneti. Komisjon soovib reageerida kiirelt ja paindlikult muutuvale situatsioonile kaubanduse valdkonnas ja ühiskonnas tervikuna (internetipõhise müügi, internetiturunduse osakaalu kasv) ning toetab kooli parendustegevust laiendada internetipõhise müügi ja turunduse õpet müügiesindaja erialal.
- Pandeemia tingimustes on suhtlus (sh ettevõtete külastamine) jäänud tagasihoidlikuks. Komisjon soovib taastada regulaarne suhtlemine valdkonna ettevõtetega (nt koolipoolse esindaja vestlused ettevõtete esindajatega) õppekavarühma erialade õppe vajaduse väljaselgitamiseks, kiireks tööjõu koolituse vajadusele reageerimiseks maakonnas (nii taseme- kui ka täiendusõppes) ning õppetegevuse arendamiseks.

### **Osahinnang standardi nõuete täitmisele**

- Kool on täitnud arengukavas seatud hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühma arengueesmärgid: koostatud ja rakendatud on kaks õppekava, mille järele on Saare maakonna tööturul vajadus, mis on jätkusuutlikud ning arvestavad üleilmsete trendide ja kaubanduse valdkonna arengu tulevikuoskustega. Komisjoni hinnangul vastab hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühma standard "Õpe on tõendus põhine, otstarbekas ja jätkusuutlik" nõuetele.

## 4. Hindamiskomisjoni peamised järeldused ja osahinnangud

### Peamised järeldused

#### Tugevused

- Õppekorraldus arvestab õpilaste sihtrühma vajadustega ning on paindlik - õppeaastaks ette planeeritud õppetsükliid, vajadusel veebitunnid, paindlik praktikakorraldus. Komisjoni hinnangul lähtub õppekorraldus õpilaste eripärast, on COVID-19 tingimustes paindlik ja toetab õpilast õpiväljundite saavutamisel.
- Kool on õppekavas esitanud valikõpingud 30 EKAPi mahus, valikõpingute nominaalne maht õppekavas on 14 EKAPit. Komisjon on seisukohal, et valikõpingute moodulid on positiivselt mõjutatud IT ja ettevõtluse õppesuuna teistest õppekavadest, on kaasaegsed ja arendavad ning tihedalt seotud müügiesindaja eriala tuleviku kompetentsidega. Komisjoni arvates väärivad võimalike valikõpingute maht õppekavas (30 EKAP) ja sisu esiletõstmist.
- Õppekavarühmas õpetavad staažikad kaubanduse-, äri- ja juhtimise valdkonna kutseõpetajad ning erialase kogemusega turunduse õpetaja, samuti praktikud ettevõtetest. Komisjoni hinnangul on õpetajad tugevad erialaspetsialistid, kes on innukad ning järjepidevad õppijad ja arendavad pidevalt õppetegevusi.
- Müügiesindaja eriala rühmajuhataja lähenemine on õppijakeskne. Temalt saavad õpilased järjepidevalt õppetööks vajalikku toetust ja tagasisidet ning õpilaste rahulolu rühmajuhatajaga on väga kõrge. Komisjoni hinnangul on rühmajuhatajast erialaõpetajal väga oluline ja toimiv roll müügiesindaja erialaste õppetegevuste arendamisel ja sidumisel teiste õpetajatega.
- Müügiesindaja õppekava õppes on kaasaegsed ruumi- ja tehnilised lahendused, mis toetavad projektõpet ja võimaldavad rakendada nüüdisaegset õpikäsitus (interaktiivsed tahvlid, arvutiõppe- ja esitlusklassid, innovatsioonilabori kasutamise võimalus).
- Õppetöös pööratakse olulist tähelepanu arvutikasutusega seotud tervisekaitsele, ergonoomikale, töö- ja digihügieenile ning -turvalisusele. Komisjoni hinnangul on teema tähtis erialasel tööl ning kooli poolt läbi viidud tegevused ja õpe digitaalse turvalisuse osas väga hea.
- Kuressaare Ametikool on kogukonna kool, õppe avamine hulgi- ja jaekaubanduse õppekavarühmas toimus maakonna ettevõtete vajadustest lähtuvalt. Õppekavarühma huvigrupid reageerivad oma tegevuses paindlikult ja annavad tagasisidet, mille käigus tulevad uued mõtted õppe arendamiseks. Kontakt töömaailmaga on õppetegevuse tasandil tihe (uue eriala avamine, praktikutest õpetajate kaasamine õppetöösse, õppekäigud, õppeülesanded ettevõtetes).
- Hindamisperioodil koostatud õppekavad lähtuvad Saare maakonna ettevõtete vajadusest. 2019 koostati klienditeenindaja kaubanduses, tase 4 õppekava Saaremaa Coopi vajadustest lähtuvalt. Müügiesindaja õppekava koostamisel ja avamisel 2021 lähtuti kohalike ettevõtete ja organisatsioonide vajadusest müügitöö spetsialistide järele.

### Parendusvaldkonnad ja hindamiskomisjoni soovitused

- Moodulite rakenduskavas on näidatud kontaktõppe tundide arv, kuid ei selgu praktilise töö maht kontaktõppes. Komisjon soovib koostöös kutseõpetajatega kajastada praktilise töö maht moodulite rakenduskavas, mis annab ülevaate Kutseharidusstandardi nõude täitmisest, et praktika ja praktilise õppetöö osakaal moodustab õppetöö mahust 50%.
- Õppetöös on õpilastele näidatud äri- ja majandustarkvara programme esitlusena, kuid praktiliselt ei ole nende programmidega harjutatud. Komisjoni hinnangul on müügiesindaja töös oluline programmi kasutamine ja seda ei ole võimalik ainult vaatlemise käigus omandada. Samuti aitab programmi praktiline kasutamine läbi õpingute õpilastel paremini seostada erinevaid mooduleid. Komisjon teeb koolile ettepaneku valida õpinguteks üks erialane äri- ja majandustarkvara ning rakendada seda praktiliselt läbi moodulite müügiesindaja eriala õppetöös.

### Arenguvõimalused

- Tulenevalt pandeemia põhjustatud vajadusest töötada kodukontoris, soovib komisjon pöörata õppekavas tähelepanu erialaga seotud tööpsühholoogiale, lisades teema põhiõpingute moodulitesse või eraldi valikõpingu moodulina. Tööpsühholoogia läbimine toetab õpilase eneseregulatsiooni oskusi.
- Moodulite rakenduskavas ei ole kirjeldatud mooduli ühiseid hindamisülesandeid. Arvestades kooli moodulite rakenduskavade parendamise plaani iga õppeaasta teises pooles, soovib komisjon kavandada õpetajate koostöös moodulite kui tervikute hindamisülesanded (võimalusel moodulite ülesed hindamisülesanded), kasutades koolis hästi rakendunud projektõpet. Ühised hindamisülesanded toetavad õpilase arusaamist moodulist kui tervikust.
- Kutseõpetajad õpivad üksteiselt, st toimub kogemusõppimine, kuid õpetajate koostöö ei ole süsteemne, pigem juhuslik ja vajab parendamist. Komisjon toetab kooli poolt välja toodud parendustegevust korraldada süsteemsemalt õpetajate meeskonnatööd, näiteks arendada edasi rahvusvahelise projekti raames Moodle kursust õpetajate koostöö toetamiseks läbi üksteiselt õppimise (tööpõhine õpe).
- Peamiselt on e-õppe materjalidena kasutusel PowerPoint esitlused, mis ei toeta õpilaste iseseisvat õppimist. Koolis rakendatakse müügiesindaja õppekava esimest aastat ja õppematerjale luuakse paralleelselt õppetöö läbiviimisega. Komisjon soovib edaspidi luua müügiesindaja erialaseid interaktiivseid (enesekontrolli võimaldavaid) õppematerjale nüüdisaegse õpikäsituse ja õpilase iseseisva õppimise toetamiseks.
- Eneseanalüüsi aruandes oli kool välja toonud parendustegevusena, et on vaja süstematiseerida õppematerjalid. Õppematerjalid on erinevates infosüsteemides, kuid õpilastel on alati õppematerjalidele ligipääs ja vajadusel edastavad üksteisele õppematerjale. Komisjoni soovib õppematerjalid koondada ühte kohta, et toetada õpilasi õppetöös vajalikes materjalides orienteerumisel.
- Maakonna tööturul on jätkuv vajadus klienditeenindaja kaubanduses eriala õppe järele. Komisjon soovib kaaluda Klienditeenindaja kaubanduses, tase 4 õppega jätkamist töökohapõhises õppes vastavalt ettevõtete vajadustele ja kooli võimalustele.
- Ettevõtete vajadus täienduskoolituse järele (nt klienditeenindus) on jätkuv. Komisjon soovib planeerida täienduskoolitusi kaasaegsete oskuste õppeks koolitusampsudena (nt klienditeenindus, e-kaubandus, internetiturundus, muutuv seadusandlus).

- Müügiesindaja eriala oskused on rakendatavad väga laialdaselt, nt muusikaäris, turismis, teenuste müümisel, jae- ja hulgimüügis ning tootmisettevõtetes. Komisjon soovib tutvustada müügiesindaja eriala laiemale ringile ettevõtete esindajatele (sh praktikakohtadele) müügiesindaja eriala spetsialistide tööle värbamise toetamiseks ja uute potentsiaalsete õpilaste leidmiseks.
- COVID-19 ajal on müük ja turundus kolinud suurel määral interneti. Komisjon soovib reageerida kiirelt ja paindlikult muutuvale situatsioonile kaubanduse valdkonnas ja ühiskonnas tervikuna (internetipõhise müügi, internetiturunduse osakaalu kasv) ning toetab kooli parendustegevust laiendada internetipõhise müügi ja turunduse õpet müügiesindaja erialal.
- Pandeemia tingimustes on suhtlus (sh ettevõtete külastamine) jäänud tagasihoidlikuks. Komisjon soovib taastada regulaarne suhtlemine valdkonna ettevõtetega (nt koolipoolse esindaja vestlused ettevõtete esindajatega) õppekavarühma erialade õppe vajaduse väljaselgitamiseks, kiireks tööjõu koolituse vajadusele reageerimiseks maakonnas (nii taseme- kui ka täiendusõppes) ning õppetegevuse arendamiseks.

## Kokkuvõttev tabel: hindamiskomisjoni osahinnangud standardite lõikes

Standard	vastab nõutavale tasemele	vastab osaliselt nõutavale tasemele	ei vasta nõutavale tasemele
1 Õppekavas sätestatud õpiväljundid on saavutatavad ja vastavad kutseharidusstandardi nõuetele	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Õppekaval on vajaliku kvalifikatsiooniga õpetajad, sh praktikud ja pädevad praktikajuhendajad	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Õppekavarühmas õppe läbiviimiseks vajalikud ressursid on piisavad	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 Õpe on tõendus põhine, otstarbekas ja jätkusuutlik	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

### HINDAMISKOMISJON KOOSSEISUS:

1. Ülle Ojamäe
2. Taimi Ojasoo
3. Kaie Pärn

KINNITAS OSAHINNANGUD HÄÄLTEGA 3 POOLT JA 0 VASTU 04.04.2022.

Komisjoniliikmetel eriarvamusi ei olnud.

Hindamiskomisjoni esimees: Ülle Ojamäe  
*(allkirjastatud digitaalselt)*