

Koolituskava teemade kaupa:

Moodul	Koolituspäevad	Alateemad
I moodul: Strateegiline planeerimine väikeettevõttes	1.päev: Mina – ettevõtja. Äriidee ja ambitsioon	Sissejuhatus koolitusprogrammi Maakondliku arenduskeskuse esitlus Mina ettevõtjana Minu äriidee ja visioon Turg ja konkurents
	2.päev: Ärimudeli arendamine. Strateegia. Toote/teenuse disain	Ärimudel Strateegia Ärimudeli ja strateegia arendamine, Praktiku lugu Toote / teenuse disain Praktiku lugu Ärimudeli ja äriplaani seosed Kokkuvõte ja kodutöö selgitus
II moodul: Turundus ja müük	3.päev: Turundusstrateegia	Tagasivaade eelmisesse koolitusmoodulisse Turunduse roll eesmärkide saavutamisel Turunduskontseptsioon kliendikeskses turunduses Optimaalsed turundusmeetmed alustavale ettevõttele
	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	5.päev: Finantsaruanded ja raamatupidamine. Tasuvusanalüüs	Tagasivaade eelmisesse koolitusmoodulisse Finantsaruanded ja raamatupidamine Tasuvusanalüüs
	6.päev: Maksud ja eelarvestamine	Ettevõtlusega seotud maksud Mida teha, et maksuasjad oleksid korras (Maksuameti esitlus) Eelarve koostamine
	7.päev: Finantsprognoside koostamine ja finantsanalüüs	Investeeringute planeerimine ja hindamine Finantsprognoside koostamine Finantsanalüüs Praktiku lugu Kokkuvõte ja kodutöö selgitus
IV moodul: Juhtimine. Äriplaanide esitlused	8.päev: Meeskond ja juht.	Tagasivaade eelmisesse koolitusmoodulisse Juhi roll ja enesejuhtimine Meeskond ja partnerid Tunne oma töötajat ja/või koostööpartnerit Arenguestlus ja rahulolu-uuring ettevõttes
	9.päev: Äriplaanide esitlused	Praktiku lugu Äriplaanide esitlused ja tagasiside Koolitusprogrammi kokkuvõte