

KUTSESTANDARD

14-31052005-01/3

KINDLUSTUSE MÜÜGIJUHT IV

ÄRITEENINDUSE JA MUU ÄRITEGEVUSE KUTSENÕUKOGU

Kutsekvalifikatsioonisüsteemi väljaarendamine

EESSÕNA

Eesti kutsekvalifikatsiooni süsteemis määratletakse kutsekvalifikatsiooni nõudeid viiel tasemel. I tase on madalaim ja V tase kõrgeim (vt lisa A – Kutsekvalifikatsiooni süsteemi terminid). Kõik kutsed ei eelda kutsekvalifikatsiooni tasemete fikseerimist I kuni V tasemeni. Iga konkreetse kutse kvalifikatsioonitasemed, sealhulgas vajaduse korral ka haridusnõuded, määrab kindlaks kutsenõukogu.

Käesolev kutsestandard sisaldab asjaomaste institutsioonide vahel kokkulepitud nõudeid kindlustuse müügijuht IV kutsekvalifikatsioonile.

Kutsestandardi kavandi koostas Äriteeninduse ja Muu Äritegevuse Kutsenõukogu moodustatud töörühm koosseisus:

Algor Orav	Salva Kindlustuse AS
Tiina-Kai Vürst	Seesam Rahvusvahelise Kindlustuse AS
Külli Kukk	Nordicum Kindlustuse Eesti AS
Evelin Soots	If Eesti Kindlustus AS
Erik Mägi	If Eesti Kindlustus AS
Elo Raitviir	If Eesti Kindlustus AS
Malle Aleksius	Eesti Kindlustusseltside Liit

Ajavahemikus 17 november 2004 – 01 märts 2005 a viidi läbi kutsestandardi kavandi arvamusküsitlus. Kutsestandardi lõppredaktsiooni koostamisel on töörühm arvestanud arvamusküsitlusel tehtud ettepanekuid ja märkusi.

Käesolev kutsestandard on koostatud uustöötlusena.

Käesoleva kutsestandardi jõustumisel kaotab kehtivuse 25. novembril 2003. a Äriteeninduse ja Muu Äritegevuse Kutsenõukogu otsusega nr. 15 kinnitatud kindlustuse müügijuht IV kutsestandard.

Käesolev kindlustuse müügijuht IV kutsestandard on kinnitatud 31. mail 2005. a. Äriteeninduse ja Muu Äritegevuse Kutsenõukogu otsusega nr. 23.

Kutsestandardis sisalduv kutsekvalifikatsioon on kantud kutseregistrisse.

1 KASUTUSALA

Kutsestandardite kasutusala on järgmine:

- 1) töötajate kutsekvalifikatsiooni nõuete määratlemine
- 2) õppekavade, koolitusprogrammide väljatöötamine
- 3) eksaminõuete väljatöötamine, kutsekvalifikatsiooni tõendamine ja hindamine
- 4) aluse andmine rahvusvaheliste kutsekvalifikatsiooni tõendavate dokumentide võrdlemiseks

2 KUTSESTANDARDIGA SEONDUVAD STATISTILISED KOODID

Eesti Majanduse Tegevusalade Klassifikaatori¹ järgi kuulub kindlustuse müügitöö kindlustuse ja pensionifondide valdkonda, kood 66.

Ametite Klassifikaatori² järgi kuuluvad kindlustuse müügijuhid 3. pearühma “Keskastme spetsialistid ja tehnikud”, kood 3412.

3 KUTSENIMETUS JA KUTSEKVALIFIKATSIOONI TASE

Eesti keeles: Kindlustuse müügijuht IV

Inglise keeles: Insurance Sales Manager IV

4 KUTSEKIRJELDUS

Kindlustuse müügijuht juhib kindlustustooteid müüva ettevõtte müügiüksuse tööd. Kooskõlas ettevõtte strateegiaga ja koostöös teiste struktuuriüksuste ja ettevõtte juhtidega kavandab, juhib ja koordineerib kindlustuse müügijuht kindlustustoodete müügitegevust.

Kindlustuse müügijuhi enamlevinud tööülesanded on:

- 1) igapäevase müügitegevuse kavandamine ja juhtimine
 - 2) ressursside efektiivse kasutamise ning müügi- ja teenindusnormide täitmise tagamine
 - 3) arvestus, kulutuste kontroll ja aruandlus ning selle korraldamine ja kontrollimine
 - 4) töö- ja juhtimismeetodite kehtestamine ja suunamine
 - 5) personali valiku ja väljaõppe koordineerimine
 - 6) oma haldusalas oleva müügipersonali töö juhtimine, kontrollimine ja analüüs
 - 7) süsteemne kliendiprogrammide arendamine, kliendihoidmine (koostöös teiste üksusega)
 - 8) oma struktuuriüksuse esindamine suhetes ettevõtte teiste üksustega või väljaspool ettevõtet
 - 9) osalemine tootearenduse ning uue toote turuletoomise protsessis
 - 10) suhete arendamine ja hoidmine koostööpartneritega, sh kindlustuse vahendajad
- Lähtuvalt kindlustusseltsi töökorraldusest võivad tööülesanded mõningal määral varieeruda.

¹ Statistical classification of economics activities in the European Community (NACE) eestistatud versioon

² International Standard Classification of Occupations (ISCO-88) eestistatud versioon

Kindlustuse müügijuhi töö eeldab nii müügitöö kui ka pakutavate kindlustustoodete väga head tundmist ning juhtimisoskusi.

Kindlustuse müügijuht võib tegeleda ka kindlustustoodete müümisega. Volitused kindlustustoodete müümiseks ja lepingute sõlmimiseks saab müügijuht kindlustusandjalt peale konkreetse kindlustusliigi tootekoolituse programmi ja sellekohase atesteerimise läbimist.

Kutsealal töötamine nõuab loogilist mõtlemist ning üldistus- ja analüüsivõimet. Oluline on võime eristada ebaolulist olulisest ning objektiivsust hinnangute andmisel ja otsuste tegemisel. Väga tähtis on hea suhtlemisoskus, taktitunne, empaatiavõime, kannatlikkus ning viisakas käitumine. Töö eeldab iseseisvust, otsustus- ja vastutusvõimet, organiseerimisoskust, täpsust ja distsiplineeritust ning oskust oma tegevust ja aega planeerida.

Kindlustuse müügijuht IV kutsekvalifikatsiooni taotlemise tingimused täpsustuvad kutsekvalifikatsioonide tõendamise ja omistamise korras.

5 KUTSEOSKUSNÕUDED

5.1 Üldoskused ja -teadmised (vt lisa B)

- 5.1.1 Majandus – kõrgtase
- 5.1.2 Turundus – kesktase
- 5.1.3 Töökeskkonna ohutus
 - 1) tööohutus
 - 2) töötervishoid
 - 3) tööhügieen
 - 4) jäätmekäitlus
 - 5) esmaabi
- 5.1.4 Suhtlemine – kõrgtase
 - 1) suhtlemistehnikad
 - 2) kuulamisoskused
 - 3) kehtestav käitumine
 - 4) toimetulek konfliktidega
 - 5) töötamine meeskonnas
- 5.1.5 Juhtimine – kesktase
 - 1) juhtimisteooria aluseid
 - 2) projektijuhtimine
 - 3) organisatsioonikäitumine
 - 4) planeerimine, organiseerimine, juhendamine, delegeerimine, koordineerimine, kontrollimine, motiveerimine
- 5.1.6 Kontori- ja sidetehnika kasutamine
- 5.1.7 Asjaajamine
- 5.1.8 Arvuti kasutamine: AO1 – AO7 (vt lisa D)
- 5.1.9 Keelteoskus (vt lisa C)
 - 1) eesti keel – C1
 - 2) inglise või saksa keel – B2
 - 3) vene keel – B2

- 5.1.10 Arvutamisoskus
- 5.1.11 Andmete kogumine ja töötlemine
- 5.1.12 Ärietika

5.2 Põhioskused ja -teadmised

5.2.1 Kindlustus

- 1) kindlustustegevuse üldpõhimõtted ja erinevad kindlustusliigid
- 2) Eesti turul tegutsevad kindlustusseltsid
- 3) Eesti turul pakutavad kindlustustooted
- 4) kindlustusalane terminoloogia, sh ühes võõrkeeles – kesktase
- 5) tööks vajalikud kindlustustooted – kõrgtase
 - a) kindlustusliikide ja otstarbe tutvustamine
 - b) kindlustustoodete üldtingimuste tutvustamine
 - c) hindade, sooduspakkumiste, kampaaniate, uudistoodete ja maksetingimuste tutvustamine
 - d) kindlustusalaste mõistete, kindlustusandja ja kindlustusvõtja kohustuste ja õiguste ning kahjukäsitluse protsessi põhimõtete selgitamine
- 6) kindlustusriskide hindamise alused
- 7) kindlustusmaksete kujunemise alused

5.2.2 Müügitöö planeerimine

- 1) turu vajaduste hindamine
- 2) turu analüüs erinevate kindlustusliikide lõikes
- 3) kindlustusandja, ettevõtte ja müügistruktuuri finantsstrateegia tundmine ja arvestamine
- 4) turult ja klientidelt informatsiooni kogumine ja tagasiside saamine
- 5) müügiplaanide koostamine

5.2.3 Müügitöö korraldamine

- 1) reklaammaterjalide kasutamine
- 2) tootesitluse korraldamine
- 3) müügitoetuse meetodite rakendamine
- 4) informatsiooni liikumise korraldamine
- 5) müügiläbirääkimised
- 6) erinevad müügitehnikad, sh isiklik müük, telefonimüük
- 7) kliendi majandusseisundi hindamine ja analüüsimine
- 8) otsustamine kindlustuslepingu sõlmimise või sõlmimata jätmise kohta
- 9) kindlustuslepingu ja muu dokumentatsiooni korrektne ja nõuetekohane vormistamine ning vajadusel edastamine/väljastamine
- 10) kindlustuslepingute muutmise ja lõpetamise kord ning lisadokumentide korrektne vormistamine
- 11) kindlustusmaksete laekumise jälgimise korraldamine
- 12) müügitöö dokumenteerimine

5.2.4 Müügitöö hindamine

- 1) müügiplaanide täitmise hindamine
- 2) analüüside tegemine
- 3) kokkuvõtete koostamine
- 4) järelduste tegemine

5.2.5 Müügiüksuse juhtimine

- 1) inimressursi planeerimine, juhtimine, arendamine
- 2) müügipersonali ülesannete püstitamine

- 3) müügipersonali ametikirjelduste ja tegevusjuhiste koostamine
- 4) müügipersonali volituste määratlemine
- 5) tööülesannete koordineerimine ja kontrollimine
- 6) müügipersonali motiveerimine
- 7) müügipersonali koolitusvajaduse väljaselgitamine, koolituse planeerimine ning korraldamine

5.2.6 Klienditeenindus – kõrgtase

- 1) kultuurilistelt ja/või intellektuaalselt erinevate ja erivajadustega isikute teenindamine
- 2) teeninduse mõiste ja olemus
- 3) klienditeenindaja roll, teenindaja tööks olulised oskused ning viisid nende arendamiseks
- 4) teeninduse korraldamine ja juhtimine
- 5) üldtunnustatud käitumisnormid ja viisakusreeglid, kutse- ja ärietika põhitõed
- 6) klienditeeninduses esineda võivate situatsioonide ja -probleemide lahendamine vastavalt kehtivale korrale ning toimetulek klienditeeninduses esineda võivate konfliktidega
- 7) tunnustuste ja kaebuste käsitlemine
- 8) klientidele ohutu ja turvalise keskkonna loomine

5.2.7 Finantsjuhtimine

- 1) rahaliste vahendite vajaduse määramine
- 2) kindlustuse valdkonna finantsaruanded
- 3) müügiüksuse finantstegevuse analüüs

5.2.8 Õigusaktid

- 1) juriidilise teksti mõistmine
- 2) kindlustustegevust reguleerivad õigusaktid
- 3) tarbijakaitse põhinõuded
- 4) andmekaitse ja konfidentsiaalsuse põhinõuded
- 5) rahaga arveldamise kord ja rahapesu tõkestamise põhinõuded

5.3 Isikuomadused ja võimed

- 1) kohanemisvõime, pingetaluvus, stressitaluvus
- 2) koostöövõime, koostöö- ja kompromissivalmidus
- 3) sotsiaalsus, suhtlemisvalmidus, seltsivus, sõbralikkus, abivalmidus, võitja-võitja käitumisele orienteeritud hoiak
- 4) empaatiavõime
- 5) taiplikkus ja analüüsivõime
- 6) teenindusvalmidus
- 7) otsustusvõime ning iseseisvus ja algatusvõime
- 8) vastutusvõimelisus, usaldatavus, emotsionaalne stabiilsus, korrektsus, täpsus, kohusetunne, enesedistsipliin
- 9) õppimisvõime, õpivalmidus
- 10) hea mälu
- 11) süsteemsus ja planeerimisoskus

6 KEHTIVUSAEG

Kutsestandard kehtib 4 aastat. Vastavalt vajadusele võib kutsestandardit muuta enne kehtivusaja lõppu.

KUTSEKVALIFIKATSIOONI SÜSTEEMI TERMINID

Kutsestandard – dokument, mis määrab kindlaks kutsekvalifikatsioonist tulenevad nõuded teadmiste, oskuste, vilumuste, kogemuste, väärtushinnangutele ja isikuomadustele.

Kutsekvalifikatsioon – antud kutsealal nõutav kompetentsuse tase, mida tunnustatakse kas reguleeritud, ajalooliselt või rahvusvaheliselt kujunenud nõuete alusel.

I tase – töötaja täidab tööülesandeid ühesuguses olukorras, on omandanud kutsealased oskused ja teadmised enamasti kutsealasel väljaõppel, võib vajada juhendamist töö käigus, vastutab oma tööülesannete täitmise eest;

II tase – töötaja täidab tööülesandeid erisuguses olukorras, lisaks enamasti kutsealasel väljaõppel omandatud oskustele ja teadmiste omab vilumust ja kogemust, töötab iseseisvalt, vastutab oma tööülesannete täitmise eest;

III tase – töötaja täidab tööülesandeid erisuguses ja vahelduvas olukorras, lisaks enamasti kutsealasel väljaõppel omandatud oskustele ja teadmiste ning vilumustele ja kogemustele omab meisterlikkust, valmisolekut kutsealaste oskuste ja teadmiste edasiandmiseks, korraldab ressursside jagamist ja teiste tööd ning vastutab selle eest;

IV tase – töötaja täidab analüüsimist ja otsustamist eeldavaid tööülesandeid muutuv olukorras, omab kutsealaseid teadmisi ja oskusi; korraldab ressursside jagamist ja teiste tööd ning vastutab selle eest;

V tase – töötaja täidab teadmiste laiendamist, probleemide lahendamist, teaduslike teooriate ja mõistete rakendamist, olemasolevate teadmiste analüüsimist, süstematiseerimist ja edasiarendamist ning õpetamist eeldavaid tööülesandeid muutuv olukorras, omab laialdasi kutsealaseid teadmisi ja oskusi, korraldab ressursside jagamist ja teiste tööd ning vastutab selle eest.

KUTSEOSKUSNÕUDED

Üldoskused ja -teadmised – tegevusvaldkondi läbivad nõuded üldistele oskustele ja teadmistele.

Põhioskused ja -teadmised – kutsealal tegutsemiseks vajalikud nõuded oskustele ja teadmistele.

Erioskused ja -teadmised – nõuded oskustele ja teadmistele, mis on seotud spetsialiseerumisega.

Lisaoskused ja -teadmised – soovituslikud oskused ja teadmised, mis toetavad ja laiendavad kutseoskusi või seonduvad lisakvalifikatsiooniga.

Isikuomadused ja võimed – nõuded kutsealal töötamiseks eeldatavatele isiku- ja isiksuslikele omadustele ja füüsilistele võimetele.

KONKREETSETE TEADMISTE JA OSKUSTE TASEMETE KIRJELDUSED

Algtase – mõistete, faktide ja põhimõtete teadmine; põhiliste töövõtete valdamine.

Kesktaase – mõistete ja faktide tõlgendamine ja võrdlemine, seoste loomine; mitmekesiste töövõtete valdamine.

Kõrgtase – seostatud faktide alusel analüüsimine, prognoosimine, järeldamine, üldistamine, hindamine; mitmekesiste keerukate töövõtete valdamine.

KEELTE OSKUSTASEMETE KIRJELDUSED
Lisa C

	A1	A2	B1	B2	C1	C2	
MÕISTMINE	Saan aru tuttavatest sõnadest ja fraasidest, mis puudutavad mind, minu perekonda ja minu vahetut ümbrust, kui inimesed räägivad aeglaselt ja selgelt.	Saan aru fraasidest ja sageli kasutatavatest sõnadest, mis on vahetult seotud mulle oluliste valdkondadega (näiteks info minu ja mu perekonna kohta, sisseostude tegemine, kodukoht, töö). Saan aru lühikeste, lihtsate ja selgelt väljahäldatud ütluste põhisisust.	Saan aru põhilisest infost selges tavakõnes tuttavatel teemal: töö, kool, vaba aeg jne. Saan aru aeglaselt ja selgelt edastatud raadio- või teleasaadete põhisisust, kui need käsitlevad päevateemasid või mulle huvitavaid teemasid.	Saan aru pikematest kõnedest ja ettekannetest ning tuttava teema puhul isegi nende keerukamatest nüanssidest. Saan aru enamiku teleuudiste, publitsistikasaadete ja filmide sisust.	Saan aru pikemast tekstist isegi siis, kui see pole selgelt liigendatud ja seosed on esitatud kas kaudselt või vihjamisi. Saan suurema vaevata aru teleprogrammide ja filmidest.	Saan vaevata aru igasugusest kõnest, olenemata sellest, kus seda esitatakse. Saan aru ka kiirkõnest, kui mulle antakse pisut aega hääldusviisiga harjumiseks.	KUULAMINE
	Saan aru tuttavatest nimedest, sõnadest ja väga lihtsatest lausetest näiteks siltidel, plakatitel või kataloogides.	Saan aru väga lühikestest lihtsatest tekstidest. Oskan leida eeldatavat spetsiifilist informatsiooni lihtsatest igapäevatekstidest (näiteks reklaamid, tööpakkumised, prospektid, menüüd, sõiduplaanid), samuti saan aru lühikestest lihtsatest isiklikest kirjadest.	Saan aru tekstidest, mis koosnevad sagedamini esinevatest või minu tööga seotud sõnadest. Saan aru sündmuste, mõtete ja soovide kirjeldusest isiklikes kirjades.	Saan aru aktuaalsetel teemadel kirjutatud artiklitest, kus autorid väljendavad mingeid kindlaid seisukohti või vaatenurki. Saan aru tänapäevasest proosast.	Saan aru pikkadest ja keerulistest tekstidest, nii olustikulistest kui ka kirjanduslikest, tajudes nende stiilist eripära. Saan aru erialastest artiklitest ja pikematest tehnilistest juhenditest isegi siis, kui need vahetult ei puuduta minu eriala.	Saan vaevata aru kõigist kirjalliku teksti liikidest, sealhulgas abstraktsetest, struktuurilt ja/või keeleliselt keerulistest tekstidest, näiteks käsiraamatutest, erialastest artiklitest ja ilukirjandusest.	LUGEMINE
RÄÄKIMINE	Oskan lihtsal viisil suhelda tingimisel, et vestluspartner aeglaselt räägib, vajadusel öeldut kordab või ümber sõnastab ning mind vestlemisel aitab. Oskan küsida lihtsaid küsimusi ja neile vastata.	Saan hakkama igapäevastes suhtlusolukordades, mis nõuavad otsest ja lihtsat infovahetust tuttavatel teemadel. Oskan kaasa rääkida, ehkki ma ei oska veel ise vestlust juhtida.	Saan enamasti keelega hakkama maal, kus see on kasutusel. Oskan ettevalmistusega vestelda tuttavatel, huvitaval või olulisel teemal: pere, hobid, töö, reisimine ja päevasündmused.	Oskan vestelda piisavalt spontaanselt ja ladusalt, nii et suhtlemine keelt emakeelena kõnelevate inimestega on täiesti võimalik. Saan aktiivselt osaleda aruteludes tuttavatel teemal, oskan oma seisukohti väljendada ja põhjendada.	Oskan end mõistetavaks teha ladusalt ja spontaanselt, väljendeid eriti otsimata. Oskan kasutada keelt paindlikult ja tulemuslikult nii ühiskondlikel kui ka tööalastel eesmärkidel. Oskan avaldada mõtteid ja arvamusi ning vestluses teemat arendada.	Saan vaevata osaleda igas vestluses ja diskussioonis ning oskan idioome ja kõnekeelseid väljendeid. Oskan täpselt edasi anda tähendusvarjundeid. Vajadusel oskan lausungi ümber sõnastada, nii et vestluses osalejad seda vaevalt märkavad.	SUULINE SUHTLUS
	Oskan kasutada lihtsaid fraase ja lauseid kirjeldamiseks kohta, kus elan, ja inimesi, keda tunnen.	Oskan kasutada mitmeid fraase ja lauseid, et kirjeldada oma perekonda ja teisi inimesi, elutingimusi, hariduslikku tagapõhja, praegust või eelmist tööd.	Oskan lihtsate seostatud lausetega kirjeldada kogemusi, sündmusi, unistusi ja kavatsusi. Oskan lühidalt põhjendada ning selgitada oma seisukohti ja plaane. Oskan edasi anda jutu, raamatu ja filmi sisu ning kirjeldada oma muljeid.	Oskan selgelt ja üksikasjalikult käsitleda ainet laias teemaringis, mis puudutab minu huvialasid. Oskan selgitada oma seisukohti aktuaalsetel teemadel, tuues välja erinevate arvamuste poolt- ja vastuargumentid.	Oskan keerulisi teemasid täpselt ja üksikasjalikult kirjeldada, välja tuua alateemad ja olulisemad punktid ning teha kokkuvõtet.	Oskan esitada selge ja ladusa, kontekstile vastavas stiilis kirjelduse või põhjenduse, millel on loogiline ülesehitus, mis aitab kuulajal märgata ja meelde jätta kõige olulisemat.	SUULINE ESITUS
KIRJUTAMINE	Oskan kirjutada lühikest ja lihtsat teadet (näiteks postkaarti puhkuse-tervitustega) ning täita formulare (näiteks hotelli registreerimislehte, kus küsitakse isikuandmeid: nime, aadressi, rahvust/kodakondsust).	Oskan teha märkmeid ja koostada väga lihtsat isiklikku kirja, näiteks kellegi tänamiseks.	Oskan koostada lihtsat seostatud teksti tuttavatel või mulle huvi pakkuvatel teemal. Oskan kirjutada isiklikku kirja, milles kirjeldan oma kogemusi ja muljeid.	Oskan kirjutada selgeid ja detailseid tekste mulle huvi pakkuvates teemaringis. Oskan kirjutada esseed, aruannet või referaati, edastamaks infot ning kommenteerides ja põhjendades oma seisukohti. Oskan kirjutada kirju, milles tõstan esile kogemuste ja sündmuste mulle olulisi aspekte.	Oskan ennast väljendada selges, hästi liigendatud tekstis, avaldades oma arvamust vajaliku põhjalikkusega. Oskan kirjutada kirja, esseed või aruannet keerukal teemal ja esile tõsta olulisemat. Oskan lugejast lähtuvalt kohandada oma stiili.	Oskan kirjutada ladusalt ja selgelt vajalikus stiilis. Oskan koostada keerulisi kirju, aruandeid või artikleid, esitada ainet loogiliselt liigendatuna nii, et lugeja suudab eristada olulist. Oskan koostada erialaseid ja ilukirjanduslikke sisukokkuvõtteid, annotatsioone ning retsensioone.	KIRJUTAMINE

Tabel. Euroopa Nõukogu keeleoskustasemete süsteem: enesehindamise skaala

ARVUTI KASUTAMISE OSKUS

Arvutikasutaja oskustunnistus – AO (ECDL/ICDL – The European Computer Driving Licence/The International Computer Driving Licence) tõendab selle omaja praktilisi põhioskusi laiatarbe tarkvara kasutamisel. (AO tunnistuse omamine ei ole kutsekvalifikatsiooni taotlemisel kohustuslik.)

7 moodulit:

AO1 – Infotehnoloogia põhimõisted ja infoühiskond

AO2 – Arvuti kasutamine ja failihaldus

AO3 – Tekstitöötlus

AO4 – Tabelitöötlus

AO5 – Andmebaasid

AO6 – Esitlus

AO7 – Informatsioon ja kommunikatsioon

AO1 INFOTEHNOLOOGIA PÕHIMÕISTED JA INFOÜHISKOND

1. Põhimõisted
2. Riistvara
3. Mälu
4. Tarkvara
5. Arvutivõrgud
6. Arvutid igapäevaelus
7. Infotehnoloogia ja ühiskond
8. Turvalisus, õiguskaitse ja seadusandlus
9. Infotehnoloogia ja Eesti

AO2 ARVUTI KASUTAMINE JA FAILIHALDUS

1. Elementaarioskused
2. Töölaud
3. Failihaldus
4. Failide lihtne redigeerimine
5. Prindihaldus

AO3 TEKSTITÖÖTLUS

1. Alustamine
2. Põhioperatsioonid
3. Kujundamine (vormindamine)
4. Dokumendi viimistlemine
5. Printimine
6. Muud oskused

AO4 TABELITÖÖTLUS

1. Elementaarioskused
2. Põhioperatsioonid
3. Valemid ja funktsioonid
4. Kujundamine (vormindamine)
5. Diagrammid ja objektid
6. Printimine

AO5 ANDMEBAASID

1. Alustamine
2. Andmebaasi loomine
3. Vormi kasutamine
4. Informatsiooni otsimine
5. Aruanded

AO6 ESITLUS

1. Elementaaroskused
2. Põhitegevused
3. Vormindamine
4. Graafika ja diagrammid
5. Printimine ja levitamine
6. Slaidiseansi efektid
7. Slaidiseansi vaatamine

AO7 INFORMATSIOON JA KOMMUNIKATSIOON

1. Veebi kasutamise elementaaroskused
2. Veebis navigeerimine
3. Otsing veebis
4. Järjehoidjad (bookmarks)
5. Elektronposti kasutamise elementaaroskused
6. Kirjavahetus
7. Adresseerimine
8. Postkasti haldamine
9. Listid ja uudisgrupid