

Индивидуальный предприниматель
Ковалев Дмитрий Александрович
ИНН 613301599139

УТВЕРЖДЕНО:
Индивидуальный предприниматель


_____/Ковалев Д.А.

Приказ №1 от 14.08.2024г.

**Дополнительная общеобразовательная программа -
дополнительная общеразвивающая программа
«Поток учеников с сайтов-агрегаторов»**

г. Краснодар, 2024 г.

Общая характеристика программы

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа «Поток учеников с сайтов-агрегаторов» (далее – Программа) разработана и реализуется на основе следующих нормативных правовых актов:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Постановление Правительства РФ от 18.09.2020 № 1490 «О лицензировании образовательной деятельности»;
- Приказ Министерства просвещения РФ от 27 июля 2022г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;

Настоящая программа направлена на удовлетворение образовательных потребностей, личностное развитие слушателей, получение новых и совершенствование имеющихся компетенций. Программа содействует развитию предпринимательства в сфере образования.

Актуальность настоящей программы обусловлена большой популярностью репетиторства, ведь все больше людей обращаются к репетиторам для помощи в обучении различных предметов. Преподаватели, занимающиеся репетиторством, в основном, имеют очень мало обучающихся, в связи с отсутствием ведения какой-либо маркетинговой кампании.

Новизна и отличительные особенности:

Программа предполагает:

- получение знаний о том, как самостоятельно продвигать свои услуги на рынке;
- индивидуальный подход (ориентация на личностный потенциал и самореализацию);
- подробная обратная связь от преподавателя направлена на более быстрое усвоение материала;

- тесную связь с практикой (все вопросы подробно разбираются и доступны для выполнения слушателями с любым уровнем подготовки);

- реализацию при помощи средств дистанционного обучения с применением интерактивных технологий, что позволяет изучать программу в удобное время.

Цель реализации программы – обучить слушателей эффективным методам поиска клиентов и продвижения своих услуг, а также помочь им развить навыки самопродвижения и управления своим бизнесом в сфере репетиторства. Получив необходимые знания и практические навыки, слушатели смогут успешно привлекать новых клиентов, развивать свою репутацию как репетиторов и обеспечивать стабильный поток заказов.

Задачи программы:

- Изучение основных методов продвижения своих услуг как репетитора;
- Научиться определять и привлекать целевую аудиторию;
- Разработка стратегии поиска клиентов и построения лояльности;
- Изучение основных принципов работы с рекламными кампаниями и соцсетями;
- Развитие навыков самопродвижения и лидерства в сфере репетиторства;
- Освоение методов оценки эффективности своей деятельности и корректировки стратегии.

Планируемые результаты освоения программы:

Предметные результаты освоения программы.

Обучающиеся будут *знать*:

- основные способы и методы продвижения своих услуг как репетитора;
- особенности целевой аудитории и спроса на образовательные услуги;
- правила ведения рекламной кампании.

Обучающиеся будут *уметь*:

- составлять эффективное портфолио и объявления;
- использовать социальные сети и онлайн ресурсы для привлечения клиентов;
- применять различные методы привлечения новых учеников.

Метапредметные результаты освоения программы.

Обучающиеся будут *уметь*:

- устанавливать долгосрочные отношения с клиентами;
- адаптировать свои методики обучения под конкретные потребности учеников;
- оценивать свою эффективность в привлечении и удержании клиентов.

Личностные результаты освоения программы.

У обучающихся *будут сформированы*:

- уверенность в себе и своих профессиональных навыках;
- целеустремленность и настойчивость в достижении поставленных целей;
- ответственность перед своими учениками и стремление к постоянному самосовершенствованию.

Формы, методы обучения:

Метод обучения – теория (просмотр видеоматериала) и СРС (изучение материала, выполнение заданий разного характера).

Форма обучения: заочная, с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Срок обучения: Срок обучения – 2 недели, объем программы – 44 академических часа (академический час – 45 мин).

Документ об обучении.

Лицу, освоившему образовательную программу, выдается документ об обучении по образцу, установленному самостоятельно организацией, осуществляющей образовательную деятельность.

Содержание программы

Учебный план

№ п/п	Наименование учебных модулей	Всего часов	Теоретическая часть	СРС	Форма контроля
0	Введение в курс	1	1	-	-
1	Постановка финансовой цели, ее декомпозиция на шаги. Выбор площадок для размещения.	11	8	3	задание
2	Упаковка репетитора для размещения на сайтах-агрегаторах.	7	4	3	задание
3	Продажи и общение с клиентами на сайтах-агрегаторах.	10	7	3	задание
4	Работа и продвижение на АВИТО.	9	7,5	1,5	задание
5	Работа с Profi.ru	4	3	1	задание
6	Работа с You.Do	1	1	-	задание
7	Ассоциация репетиторов (repetit.ru) и площадка repetitor.ru.	1	1	-	задание
	<i>ИТОГО</i>	44	32,5	11,5	

Календарный учебный график

№ п.п.	Наименование модулей	Количество часов	Период обучения
0	Введение в курс	1	1 неделя обучения
1	Постановка финансовой цели, ее декомпозиция на шаги. Выбор площадок для размещения.	11	2 неделя обучения
2	Упаковка репетитора для размещения на сайтах-агрегаторах.	7	3 неделя обучения
3	Продажи и общение с клиентами на сайтах-агрегаторах.	10	4 неделя обучения
4	Работа и продвижение на АВИТО.	9	5 неделя обучения
5	Работа с Profi.ru	4	6 неделя обучения
6	Работа с You.Do	1	7 неделя обучения
7	Ассоциация репетиторов (repetit.ru) и площадка repetitor.ru.	1	8 неделя обучения

Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).

Модуль 0. Введение в курс.

- Вводный урок;
- Путеводитель по платформе и работе в чатах:
 - Как пользоваться личным кабинетом и обучающей платформой;
 - Как избежать проблем со входом на платформу;
 - Где найти все тренинги и бонусы к ним;
 - Где находятся закрепленные сообщения в Телеграм;
 - Что такое хэштеги в Телеграм, и как с ними работать;
 - Как отметить (тэгнуть) куратора в Телеграм, чтобы он получил уведомление;
 - Как записывать «кружочек» в Телеграм;
 - Как работать со ссылками на Яндекс-диске.

Модуль 1. Постановка финансовой цели, ее декомпозиция на шаги. Выбор площадок для размещения.

- Ставим цели на курс и ближайший год. Пишем свой план их достижения;
- Декомпозиция доходов и поведение клиентов;
- Как определить точку А и поставить правильную точку Б;
- Как получать с агрегаторов максимум продаж;
- Сайты-агрегаторы и стратегии роста.

Модуль 2. Упаковка репетитора для размещения на сайтах-агрегаторах.

- Визуальная упаковка. Фотосессия и видеовизитка репетитора;
- Как написать текст продающего объявления.

Модуль 3. Продажи и общение с клиентами на сайтах-агрегаторах.

- Техника продаж, презентация услуг и закрытие возражений;
- Тренировка по продажам. Практика;
- Примеры диагностики и продажи от Ксении Токаревой.

Модуль 4. Работа и продвижение на АВИТО.

- Проверка готовности к продвижению на Авито;
- Работа и продвижение на Авито. Часть 1;

- Работа и продвижение на Авито. Часть 2.

Модуль 5. Работа с Profi.ru.

- Работа с Profi.ru.

Модуль 6. Работа с You.Do.

- Как работать на You.Do.

Модуль 7. Ассоциация репетиторов (repetit.ru) и площадка repetitor.ru.

- Ассоциация репетиторов (repetit.ru) и площадка repetitor.ru.

Оценка качества освоения образовательной программы

При реализации образовательной программы оценка результатов освоения программы проводится в рамках промежуточной аттестации. Итоговая аттестация не предусмотрена.

Промежуточная аттестация.

Прохождение промежуточной аттестации производится в рамках наблюдения активности ученика на платформе. Для успешного прохождения промежуточной аттестации нужно:

- пройти все обучение на курсе;
- сдать все задания.

Организационно-педагогические условия

Требования к материально-техническим условиям со стороны обучающегося:

Рекомендуемая конфигурация компьютера:

Разрешение экрана 1280x1024;

Pentium 4 или более новый процессор с поддержкой SSE2;

215 Мб оперативной памяти

200 Мб свободного дискового пространства

Современный веб-браузер актуальной версии (Firefox 22, Google Chrome 27, Opera 15, Safari 5, Internet Explorer 8 или более новый).

Кадровое обеспечение программы

Реализация программы обеспечивается педагогическими работниками, требование к квалификации которых регулируется законодательством Российской Федерации в сфере образования и труда.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Электронная информационно-образовательная среда Образовательной организации обеспечивает возможность осуществлять следующие виды деятельности:

1. Планирование образовательного процесса.
2. Размещение и сохранение материалов образовательного процесса.
3. Фиксацию хода образовательного процесса и результатов освоения программы.
4. Контролируемый доступ участников образовательного процесса к информационным образовательным ресурсам в сети Интернет.
5. Проведение мониторинга успеваемости обучающихся.

Список используемой литературы

1. Крылова Л. В., Дегтярева Я. В. «Брендинг». Учебное пособие, Барнаул, 2023г.
2. Мелентьева О. В., Княжевский И. И. «Маркетинг». Учебное пособие – практикум, Донецк, 2023г.
3. Быкова Т. В., Плужникова И. И. «Особенности использования маркетинга влияния в интернет-маркетинге».
4. Альромхин С. В сборнике «Экономика. Общество. Человек» С. 6-10 «Маркетинг как инструмент влияния развития и предпринимательства, поведенческий маркетинг».

Интернет- ресурсы

Электронная библиотека

<https://www.elibrary.ru>

Оценочные материалы

Модуль 1 Урок 2:

Сделайте декомпозицию своего дохода, соблюдая основные принципы постановки целей.

Модуль 1 Урок 3:

Напишите в ответе на Задание свои точки А и точки Б (с коррекцией декомпозицией точки Б по рекомендациям в видео при необходимости).

Модуль 2 Урок 1:

Проставить чек-боксы рядом с выполненными заданиями.

Модуль 2 Урок 2:

Напишите текст вашего идеального объявления по одной из структур. Оно должно быть универсальным, подходящим под все агрегаторы для начала.

Модуль 3 Урок 1:

1. Напишите презентацию своей программы.
2. Напишите 3 самых частых возражения, с которыми вы сталкиваетесь у своей аудитории, и как их отработать.

Модуль 3 Урок 2:

Напишите, какие ещё сильные стороны и ошибки вы могли заметить в данных примерах. Что понравилось, что оттолкнуло? Какие фразы и приёмы возьмёте в пользование для себя?

Модуль 4 Урок 1:

Прислать ссылку на профиль или его скриншот изнутри. Профиль должен быть полностью заполнен как на примере

Модуль 4 Урок 3:

Разместить объявление на Авито или отредактировать прежнее по рекомендациям урока. Прислать ссылку на него.

Важно! Когда будете задавать вопрос по динамике объявления, обязательно прикладывайте скрины из кабинета Avito.Pro с полной статистикой. Где видно количество показов, просмотров и применение услуг продвижения по дням как показано ниже.

Модуль 5 Урок 1:

Разместить объявление на Profi.ru или отредактировать прежнее по рекомендациям урока. Прислать ссылку на него.

Модуль 6 Урок 1:

Проставить чек-бокс в поле, если решили размещаться на данной платформе.

Модуль 7 Урок 1:

Проставить чек-бокс в поле, если решили размещаться на данной платформе.