

????????????????

??????????????

Полезные материалы в контексте ДО и ДПО

- [Шаблон презентации программы](#)

?????? ????????????

??????????

Для того, чтобы реализовывать программу ДО или ДПО, потенциальный обучающийся должны понять в чем заключается суть программы и как она поможет именно ему решить волнующие именно его вопросы.

Поэтому рекомендуется перед запуском программы составить её визитку, затем передать её в УРЦО для оформления на сайте и после этого использовать в маркетинговых компаниях.

Ниже приводим шаблон-памятку.

Вы можете скачать её в формате Word здесь. Заполненную форму направляйте по адресу [tomilinkv@kuzstu.ru](mailto:tomilinkv@kuzstu.ru) с темой письма "**Программа дообразования**".

Получить консультацию и задать вопросы можно задать по телефону 1265 (внутр), 39-08-93 (городской), по почте [tomilinkv@kuzstu.ru](mailto:tomilinkv@kuzstu.ru) (Томилин Кирилл Валерьевич, УРЦО).

ВАЖНО! Чтобы страница выглядела интересно, одного текста мало. Направьте фотографии и изображения, которые "говорят сами за себя". Если таких фотографий нет, направьте описание того, что мы должны найти.

---

**Итак, главное правило:** пишите не о программе, а о **человеке**, который её закончит. Представьте конкретного слушателя: что его тревожит сегодня и каким он хочет стать завтра. Программа — это мост между этими двумя состояниями.

□ Плохо: «Курс состоит из 72 академических часов и включает 4 модуля по методологии управления проектами».

□ Хорошо: «За 2 месяца вы научитесь доводить проекты до результата в срок — даже если команда сопротивляется, а сроки горят».

???? 1. ?????????? ?

????????????????

**1.1. Официальное название программы:** *(как в программе)*

**1.2. Маркетинговое название (для сайта):** Короткое, понятное, с выгодой.

Пример: «Управление проектами: от идеи до результата за 60 дней»

**1.3. Одно предложение о программе:** Закончите фразу: «Это программа для \_\_, которые хотят \_\_, чтобы \_\_».

???? 2. ??? ????? ??? ????????????

**2.1. Кто ваш слушатель?** (должность, сфера, опыт, статус)

**2.2. Опишите 2-3 типичных портрета:** (должность, сфера, опыт)

- Пример: «Руководитель отдела 30-45 лет, который недавно получил повышение и впервые управляет командой из 10+ человек».

???? 3. ????? ? ????????????? ???????????

**3.1. С какими проблемами сталкивается ваш слушатель ДО обучения?**

Напишите 3-5 пунктов от первого лица, как говорит сам клиент.

Примеры формулировок:

- «Я не понимаю, как...»
- «Мне сложно, когда...»
- «Я боюсь, что...»
- «Меня раздражает, что...»
- «Я теряю деньги/время/нервы из-за...»

**3.2. Что произойдёт, если он НЕ решит эти проблемы?** (упущенные возможности, застой в карьере, потеря дохода, выгорание и т.д.)

???? 4. ????????????? ????????????? (????  
???????????? ??????????????)

**4.1. Какие конкретные результаты получит выпускник?**

Формула: «После обучения вы сможете + глагол действия + конкретный результат».

Примеры:

- □ «Составлять план проекта за 2 часа вместо 2 дней»

- □ «Проводить совещания, после которых у команды есть чёткие задачи»
- □ «Изучить методологию Agile» (это процесс, а не результат)

**4.2. Какие «твёрдые» навыки получит слушатель?** (что сможет делать, чего раньше не делал, т.к. не было/ не хватало компетенций)

**4.3. Какие «мягкие» изменения произойдут?** (уверенность, мышление, подход)

**4.4. Какой документ получает выпускник?** (диплом/удостоверение о повышении квалификации/сертификат — и что он даёт)

???? 5. ??? ????? ???????????  
 ????????????

**5.1. Почему выбрать именно вас, а не аналогичный курс у конкурентов?** Выберите 3-5 реальных преимуществ:

- Практика на реальных кейсах?
- Авторская методика?
- Преподаватели-практики из индустрии?
- Разбор проектов слушателя?
- Поддержка после окончания?
- Партнёры-работодатели?

**5.2. Что есть у вас, чего нет у других?**

???? 6. ?????????????? ??????????????

**6.1. Краткая программа по модулям:** Для каждого модуля укажите не только тему, а **что слушатель научится делать** после него.

| Модуль | Что внутри | Что слушатель сможет после |
|--------|------------|----------------------------|
| 1      |            |                            |
| 2      |            |                            |

**6.2. Формат занятий:** (онлайн/офлайн/смешанный, лекции/практика/разбор кейсов)

**6.3. Домашние задания и проекты:** (что именно делает слушатель, будет ли итоговая работа)

???? 7. ?????????????????

Для каждого преподавателя:

- ФИО, должность, регалии
- **Практический опыт** (не только «к.п.н.», но и «10 лет руководил проектами в X»)
- 1-2 предложения: чем именно полезен слушателю

???? 8. ?????????????????

????????????

- **Длительность:** (в неделях/месяцах + академических часах)
- **Нагрузка:** (часов в неделю — важно для работающих людей!)
- **Старт ближайшего потока:** (можете прописать месяц начала занятий)
- **Формат:** (онлайн/очно/гибрид)
- **Документ об окончании:**
- **Требования к поступающим:**
- **Стоимость:** (+ рассрочка, корпоративные условия)

???? 9. ??????? ?? ?????????????

**Что чаще всего говорят те, кто сомневается записаться?** Напишите 3-5 возражений и ответы на них.

Типичные возражения:

- «Нет времени» → (какая реальная нагрузка, можно ли совмещать с работой?)
- «А вдруг не подойдёт?» → (есть ли пробный урок, орг.встреча/ вебинар, где руководитель программы может ответить на все вопросы?)
- «Я уже пробовал похожее, не помогло» → (чем отличается ваш подход?)

???? 10. ??????? ? ??????? (????? ??????)

- Цитаты выпускников (с именем, должностью, компанией)
- Конкретные истории: «было → стало»

- Достижения выпускников после обучения

???? 11. ??????? ? ???????????

### Что должен сделать заинтересованный посетитель сайта?

Для консультации по любым вопросам реализации программы, напишите на почтовый адрес [укажите почтовый адрес]

Или позвоните по телефону [укажите телефон]

Контактное лицо по вопросам реализации программы [укажите ФИО и должность контактного лица, приложите ФОТО]

? ???-???? ?????? ?????????????? Word-  
??????

В тексте больше обращений к слушателю («вы»), чем к программе («мы»/«курс»)

Названы конкретные боли клиента его языком

Результаты сформулированы как действия, а не темы

Понятно, чем программа отличается от похожих

Есть ответы на главные возражения

Нет канцелярита и академических штампов — читается легко

Любой посторонний человек, прочитав, поймёт: «это для меня» или «это не для меня»