

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

?????????

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 с темой письма "**Программа допобразования**".

Получить консультацию и задать вопросы можно задать по телефону 1265 (внутр), 39-08-93 (городской), по почте 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»

Версия #2

Томилин Кирилл Валерьевич создал 2026-04-22 07:33:57 UTC

Томилин Кирилл Валерьевич обновил 2026-04-22 10:12:12 UTC