

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "РЕКПЛЕЙС"

Утверждено
приказом № 3 от «20» мая 2024 г.
Генеральный директор
/КРАМАРОВ В.С.



**Дополнительная общеобразовательная программа -
дополнительная общеразвивающая программа**

«ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ»

Направленность: социально-гуманитарная

Срок освоения: 72 часа

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

Разработчик программы:
КРАМАРОВ В.С.

Краснодар 2024

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1	ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
1.1	Нормативно-правовые основания разработки программы	3
1.2	Актуальность образовательной программы	3
1.3	Цель и задачи образовательной программы	3
1.4	Планируемые результаты обучения	4
1.5	Общая трудоемкость программы	5
1.6	Форма обучения	5
1.7	Категория обучающихся	5
1.8	Форма организации учебного процесса	5
1.9	Язык обучения	5
1.10	Документ об обучении	5
2	СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	6
2.1	Учебный план	6
2.2	Календарный учебный график	7
2.3	Рабочая программа	8
3	ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ	17
3.1	Режим занятий и организация учебного процесса	17
3.2	Материально-технические условия реализации программы	17
3.3	Требования к кадровым условиям реализации программы	18
3.4	Учебно-методическое обеспечение	18
4	ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ	20
5	МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ	21

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа «Эффективное управление бизнесом» (далее - программа) направлена на создание и обеспечение необходимых условий для личностного развития обучающихся, удовлетворение индивидуальных потребностей обучающихся в интеллектуальном развитии, приобретение начальных знаний в области управления бизнесом, удовлетворение иных образовательных потребностей и интересов обучающихся, не противоречащих законодательству Российской Федерации, осуществляемых за пределами федеральных государственных образовательных стандартов и федеральных государственных требований.

Направленность программы: социально-гуманитарная.

1.1. Нормативно-правовые основания разработки программы

Настоящая дополнительная общеразвивающая программа разработана в соответствии с п.9 ст. 2, ст. 12, ст. 75 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон об образовании), приказом Министерства просвещения РФ от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам», приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 22.09.2021 № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

1.2. Актуальность программы

Курс «Эффективное управление бизнесом» актуален поскольку он даёт базовые знания и навыки, необходимые для успешного старта и развития в предпринимательстве. Этот курс обучает управлению компанией, маркетингу, финансам, продажам, что позволяет начинающим предпринимателям сформировать фундамент для дальнейшего роста и развития своего бизнеса.

На курсе обучающиеся изучат ключевые аспекты работы с персоналом, разработки KPI, мотивации сотрудников, а также методы проведения успешных промо-акций для развития бизнеса.

Педагогическая целесообразность обучения достигается оптимальным сочетанием теоретических и практических занятий, что позволяет укрепить слабые позиции обучающихся в эффективном решении проблем различного характера, готовности обучаться в течение всей жизни.

Особенностью программы является ее реализация с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Обучающиеся могут изучать материалы курса в удобном режиме, так как по каждой теме имеются видеолекции, обучающиеся смогут освежить свои знания в любой момент.

1.3. Цель программы: получение первичных знаний, умений и навыков в сфере управления бизнесом.

Задачи программы:

Обучающиеся:

- формирование навыков самодиагностики бизнеса;
- формирование представлений как работать с сотрудниками;
- формирование знаний как выстраивать работу с клиентами;
- формирование умений по проведению промо-акций;
- формирование умений по оформлению профиля в Яндекс.Картах.

Развивающие:

- развить мотивационные качества обучающихся;
- развить интеллектуальные качества обучающихся, познавательный интерес;
- развить волевые качества обучающихся, самостоятельность, умение преодолевать трудности в учении используя для этого проблемные ситуации, творческие задания, поощрение;
- сформировать умения четко, кратко, исчерпывающе излагать свои мысли.

Воспитательные задачи:

- способствовать социально-профессиональному самоопределению;
- способствовать саморазвитию.

1.4. Планируемые результаты обучения

В результате обучения обучающийся должен знать:

- порядок осуществления самодиагностики бизнеса;
- как проводить анализ локации;
- как найти администратора, идеально подходящего для работы в вашей компании;
- что такое КРІ;
- систему мотивации и штрафов;
- порядок организации операционной работы;
- как работать с подписчиками, новыми и повторными клиентами, а также с теми клиентами, которые давно не посещали компанию;
- что такое ВТЛ-маркетинг и в чём его преимущества;
- как сформулировать оффер, который заинтересует потенциального клиента;
- порядок разработки скрипта;
- как выстроить воронку прогрева;
- что такое партнёрские сети;
- как оформить профиль в Яндекс.Картах;
- как заполнить прайс в карточке компании так, чтобы поисковая система поняла, какая услуга оказывается;
- подбор и парсинг фото;
- как осуществить массовую замену названий фото;
- что такое пакетная обработка фото;
- как сделать услуги первыми в прайсе;
- как оформлять новости и сторис.

В результате обучения обучающийся должен уметь:

- осуществлять самодиагностику бизнеса;
- осуществлять анализ локации;
- составлять портрет своего идеального администратора;
- прописывать КРІ для администраторов;
- формировать систему мотивации администраторов;
- осуществлять организацию операционной работы;
- определять какие инструменты по работе с клиентской базой нужно внедрять в бизнес в первую очередь;
- составлять план работы с клиентами на ближайший месяц;
- разрабатывать предложения и макет;
- разрабатывать скрипт, воронку прогрева;
- оформлять профиль в Яндекс.Картах;
- осуществлять автоматизацию заполнения прайса;
- осуществлять подбор и парсинг фото;
- осуществлять массовую замену названий фото, пакетную обработку фото.

В результате обучения обучающийся должен владеть навыками:

- самодиагностики бизнеса;
- применения инструментов работы с сотрудниками в бизнесе;
- выстраивания работы с клиентами;
- проведения промо-акций;
- оформления профиля в Яндекс.Картах.

1.5. Общая трудоемкость программы - 72 часа.

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

1.7. Категория обучающихся:

Категория обучающихся: лица в возрасте от 18 лет.

К освоению программы допускаются любые лица без предъявления требований к уровню образования.

1.8. Форма организации учебного процесса: групповые занятия.

1.9. Язык обучения. Обучение по образовательной программе ведется на русском языке.

1.10. Документ об обучении

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

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план*

* Для всех видов занятий 1 академический час устанавливается продолжительностью 40 минут.

№ п.п.	Наименование модулей	Объем программы в академических часах				Форма промежуточной аттестации
		Всего	Видеолекции	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация	
1	Самодиагностика бизнеса	7,275	1,275	4	2	Зачет
2	Работа с сотрудниками	13,05	3,05	10		
3	Работа с клиентами	9,875	5,875	4		
4	Проведение промо-акций	27,95	10,95	17		
5	Упаковка в Яндекс.Картах	13,85	2,25	11,6		
	Итого	72	23,4	46,6	2	

2.2 Календарный учебный график

Начало обучения по мере комплектования учебных групп.

Набор в учебные группы - свободный.

Набор - в течении всего календарного года.

№ п/п	Наименование модулей	Общая трудоемкость, час.	Период обучения
1	Самодиагностика бизнеса	7,275	1 неделя обучения
2	Работа с сотрудниками	13,05	2-3 неделя обучения
3	Работа с клиентами	9,875	4 неделя обучения
4	Проведение промо-акций	27,95	5-7 неделя обучения
5	Упаковка в Яндекс.Картах	13,85	8-9 неделя обучения
	Итого	72	9 недель обучения

2.3. Рабочая программа

МОДУЛЬ 1. САМОДИАГНОСТИКА БИЗНЕСА

Учебно-тематический план

№ п.п.	Наименование уроков	Всего	Видеолекция	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1	Самодиагностика бизнеса	3,025	1,025	2	
2	Анализ локации	2,25	0,25	2	
3	Промежуточная аттестация	2			2
	Итого	7,275	1,275	4	2

Урок 1. Самодиагностика бизнеса

Видеолекция

Как масштабировать ваш бизнес? Выявление слабых мест. Составление стратегии по развитию компании. Чек-лист проверки бизнеса. Как работать с чек-листом.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Заполнить чек-лист проверки бизнеса.
2. Изучить дорожную карту развития вашей компании.

Урок 2. Анализ локации

Видеолекция

Как с помощью бизнес-навигатора МСП анализировать местность, в которой вы планируете открывать бизнес или уже открыли. На что обращать внимание при анализе. Как узнать спрос на ваши услуги в выбранной местности. Как узнать какой сегмент ЦА преобладает в этой локации.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Проанализируйте рынок в локации, где расположен ваш бизнес. Если в вашем бизнесе несколько филиалов, проведите анализ каждого.
2. Сделайте вывод о том, какая аудитория присутствует в вашей локации и сформулируйте предложение, которым вы можете заинтересовать ваших потенциальных клиентов.

Промежуточная аттестация

Задание:

1. Выделите 5-10 сильных и слабых сторон своего бизнеса.
2. Составьте план масштабирования бизнеса, учитывая его сильные и слабые стороны.

МОДУЛЬ 2. РАБОТА С СОТРУДНИКАМИ

Учебно-тематический план

№ п.п.	Наименование уроков	Всего	Видеолекция	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1	Работа с администраторами. Поиск и найм	2,55	0,55	2	
2	Работа с администраторами. KPI и отчётность	2,45	0,45	2	
3	Работа с администраторами. Мотивация и штрафы	2,15	0,15	2	
4	Работа с администраторами. Организация операционной работы	2,625	0,625	2	
5	Мотивация персонала	3,275	1,275	2	
	Итого	13,05	3,05	10	

Урок 1. Работа с администраторами. Поиск и найм

Видеолекция

Как найти администратора, идеально подходящего для работы в вашей компании. Работа с шаблоном объявления, которое с первого взгляда будет продавать вашу вакансию соискателю.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Составьте портрет своего идеального администратора (по примеру, приведенному в уроке)
2. Заполните шаблон объявления о поиске администратора, учитывая:
 - Возможные страхи и возражения ваших кандидатов;
 - Миссию и ценности вашей компании.

Урок 2. Работа с администраторами. KPI и отчётность

Видеолекция

Пример KPI администратора. Форма отчетности для отслеживания этих показателей.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Пропишите KPI для ваших администраторов. Можете использовать показатели, которые разобрали в видео, или внедрить свои.
2. Скопируйте форму отчета администраторов и адаптируйте её под те показатели, которые вы выбрали для своего бизнеса.

Урок 3. Работа с администраторами. Мотивация и штрафы

Видеолекция

Как замотивировать администратора выполнять KPI?

Самостоятельная работа

Задание:

Пропишите свою систему мотивации администраторов.

Урок 4. Работа с администраторами. Организация операционной работы

Видеолекция

Как организовать работу администраторов, чтобы они всё успевали.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Внедрите в работу администраторов гугл календарь. Для этого:
 - заведите корпоративный аккаунт (если не сделали этого раньше)
 - внесите ежедневные обязательные задачи администраторов
2. Настройте прием заявок с сайта Tilda в чат в Telegram.

Урок 5. Мотивация персонала

Видеолекция

Разные варианты мотивации сотрудников. Как работая с мотивацией сотрудников можно увеличить продажи в своём бизнесе.

Самостоятельная работа

Задание:

Составьте свою модель мотивации администраторов, учитывая показатели, предложенные в уроке.

МОДУЛЬ 3. РАБОТА С КЛИЕНТАМИ

Учебно-тематический план

№ п.п.	Наименование уроков	Всего	Видеолекция	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1	Работа с базой	4,95	2,95	2	
2	Акции в салоне красоты	4,925	2,925	2	
	Итого	9,875	5,875	4	

Урок 1. Работа с базой

Видеолекция

Как работать с подписчиками, новыми и повторными клиентами, а также с теми клиентами, которые давно не посещали вашу компанию.

Работа с подписчиками. Работа с первичными лидами. Работа при первичном посещении. Работа с повторными клиентами. Работа с «потеряшками».

Самостоятельная работа

Задание:

1. Определите какие инструменты по работе с клиентской базой Вы внедрите в свой бизнес в первую очередь.

2. Составьте план работы с клиентами на ближайший месяц:

с подписчиками;

с новыми клиентами;

с повторными клиентами;

с потеряшками.

Урок 2. Акции в салоне красоты

Видеолекция

Эффективные виды акций и как их организовать. Цели акций. Типы акций. Планирование акций.

Самостоятельная работа

Задание:

Определите какие акции и с какой целью Вы проведете в следующем месяце. Распишите, что Вам нужно сделать, чтобы подготовиться и провести эти акции.

МОДУЛЬ 4. ПРОВЕДЕНИЕ ПРОМО-АКЦИЙ

Учебно-тематический план

№ п.п.	Наименование уроков	Всего	Видеолекция	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1	Разработка предложения и макета	6,225	2,225	4	
2	Разработка скрипта	5,35	1,35	4	
3	Воронки прогрева и автоматизация	5,875	1,875	4	
4	Построение партнёрских сетей	3,875	1,875	2	
5	Запись эфира с Андреем Солодухиным о партнёрах	4	3	1	
6	Акция «Колесо фортуны»	2,625	0,625	2	
	Итого	27,95	10,95	17	

Урок 1. Разработка предложения и макета

Видеолекция

Что такое BTL-маркетинг и в чём его преимущества. Как работать с BTL-промоакциями. Как сформулировать оффер, который заинтересует потенциального клиента. Как оформить сертификат для промоакции. Что указать на посадочной странице промоакции.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Проанализировать локацию с целью понимания сколько людей живет/работает в радиусе пешей доступности.
2. Найти точки с наибольшей проходимостью с помощью Бизнес навигатор МСП.
3. Разработать привлекательное предложение, за которое не жалко дать свой номер телефона, с чётким дедлайном.
4. Разработать раздаточные материалы с данным предложением
5. Подготовить посадочные страницы, на которые ведут раздаточные материалы, для активации данного предложения.

Урок 2. Разработка скрипта

Видеолекция

Как составить скрипт для промоутера. Где искать промоутеров. Как их обучать. Как контролировать.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Разработать скрипт для промоутеров, который будет завлекать потенциальных клиентов.
2. Разместить объявления о наборе промоутеров.
3. Провести собеседования.

Урок 3. Воронки прогрева и автоматизация

Видеолекция

Продукт. Презентация продукта. Каналы донесения информации. Воронки прогрева. Автоматизация.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Разработать воронку уведомлений.
2. Создать лид-форму и личный кабинет для промоутеров.
3. Подключить Telegram и Google Sheet.
4. Создать в Yclients услуги-триггеры.
5. Подключить чат-бот и настроить воронку касаний.

Урок 4. Построение партнёрских сетей

Видеолекция

Где найти партнёров и как предложить им сотрудничество.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Выберите минимум 3 организации, с которыми вы хотели бы сотрудничать.
2. Для каждой из них пропишите оффер, который они могли бы делать своим клиентам с предложением ваших сертификатов.

Урок 5. Запись эфира с Андреем Солодухиным о партнёрах

Видеолекция

Опытом построения партнёрских отношений. Ответы на вопросы обучающихся. Опыт как можно адаптировать под свой бизнес.

Самостоятельная работа

Задание:

Выпишите минимум 5 пунктов - что из услышанного на эфире вы внедрите в свой бизнес в первую очередь.

Урок 6. Акция «Колесо фортуны»

Видеолекция

Что такое акция «Колесо фортуны». Как провести эту акцию.

Самостоятельная работа

Задание:

Продумайте:

- когда и где вы можете провести акцию «Колесо фортуны»;
- оффер, который будет делать промо прохожим;
- текст первого сообщения, которое будете отправлять участникам акции.

МОДУЛЬ 5. УПАКОВКА В ЯНДЕКС.КАРТАХ

Учебно-тематический план

№ п.п.	Наименование уроков	Всего	Видеолекция	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1	Оформление профиля в Яндекс.Картах	2,65	0,65	2	
2	Прайс понятный человеку и роботу	0,175	0,175		

3	Автоматизация заполнения прайса	2,25	0,25	2	
4	Подбор и парсинг фото	1,85	0,25	1,6	
5	Массовая замена названий фото	1,075	0,075	1	
6	Пакетная обработка фото	1,45	0,45	1	
7	Как сделать услуги первыми в прайсе	2,125	0,125	2	
8	Публикация готовых прайсов	1,125	0,125	1	
9	Делаем новости, сторис	1,15	0,15	1	
	Итого	13,85	2,25	11,6	

Урок 1. Оформление профиля в Яндекс.Картах

Видеолекция

Как заполнять карточку на Яндекс Картах и на что обращать внимание при заполнении.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Проверьте карточку своей организации на Яндекс Картах - все ли параметры, указанные в чек-листе заполнены в вашей карточке?
2. Соответствуют ли заполненные параметры тем рекомендациям, которые даны в видео? Если нет, заполните их так, как предложено в уроке.
3. Параметры, которые указаны в чек-листе, но не заполнены в карточке вашей организации, заполните так, как предложено в уроке.

Урок 2. Прайс понятный человеку и роботу

Видеолекция

Как заполнить прайс в карточке компании так, чтобы поисковая система поняла, какую услугу Вы предлагаете и показала её заинтересованному пользователю.

Урок 3. Автоматизация заполнения прайса

Видеолекция

Как быстро заполнить прайс для геосервисов с помощью шаблона, созданного командой ResPlace.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Заполните форму для получения таблицы.
2. В полученной таблице заполните вкладки «Основные данные» и «Категории услуг».
3. Перейдите на вкладку «Семантика I Описание услуг» и изучите видимое и полное описание ваших услуг, предложение искусственным интеллектом.

Урок 4. Подбор и парсинг фото

Видеолекция

Как подобрать для карточек в геосервисах фото ваших услуг, чтобы зацепить внимание потенциального клиента. Подбор фото. Парсинг фото.

Самостоятельная работа

Задание:

Для каждой вашей услуги, указанной в прайсе, подберите свои фото или соберите картинки с помощью парсера фото.

Урок 5. Массовая замена названий фото

Видеолекция

Все фото, которые Вы подготовили для заполнения карточки компании, необходимо переименовать. Как это сделать быстро и правильно с помощью шаблона ResPlace.

Самостоятельная работа

Задание:

Переименуйте все фотографии, которые Вы подготовили для заполнения карточки компании, способом, предложенном в уроке.

Урок 6. Пакетная обработка фото

Видеолекция

Что такое метаданные фотографий, для чего их менять и как это сделать.

Самостоятельная работа

Задание:

Изменить метаданные всех фотографий ваших услуг, соблюдая последовательность и рекомендации из урока.

Урок 7. Как сделать услуги первыми в прайсе

Видеолекция

Как продвинуть нужные услуги на первое место в прайсе вашей компании на Яндекс.Картах.

Самостоятельная работа

Задание:

1. Определите 10 популярных услуг, которые должны быть первыми в вашем прайсе на Яндекс.Картах.
2. Выделите их как популярные в прайсе в таблице.

Урок 8. Публикация готовых прайсов

Видеолекция

Как опубликовать на Яндекс.Картах готовый прайс вашей компании.

Самостоятельная работа

Задание:

Опубликуйте в карточку вашей компании готовый прайс, составленный в предыдущих уроках.

Урок 9. Делаем новости, сторис**Видеолекция**

Как делать новости и сторис вашей компании в Яндекс.Картах и что в них рассказывать.

Самостоятельная работа

Задание:

Опубликуйте новости и минимум 5 историй в карточке вашей компании.

3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

3.1. Режим занятий и организация учебного процесса

Образовательный процесс осуществляется на основании учебного плана, календарного учебного графика и регламентируется расписанием занятий для каждой учебной группы.

Максимальная учебная нагрузка не более 10 часов в неделю, включая все виды учебной работы обучающегося.

Для всех видов занятий 1 академический час устанавливается продолжительностью 40 минут.

Выбор методов обучения для каждого занятия определяется педагогом дополнительного образования в соответствии с составом и уровнем подготовленности обучающихся, степенью сложности излагаемого материала, наличием и состоянием технических средств обучения.

Теоретические занятия проводятся с целью изучения нового учебного материала. Изложение материала необходимо вести в форме, доступной для понимания обучающихся, соблюдать единство терминологии, определений и условных обозначений. В ходе занятий педагог дополнительного образования обязан соотносить новый материал с ранее изученным, дополнять основные положения примерами из практики, соблюдать логическую последовательность изложения.

Самостоятельная работа проводится с целью закрепления теоретических знаний и выработки у обучающихся основных умений и навыков работы в ситуациях, максимально имитирующих реальные процессы.

3.2. Материально-технические условия реализации программы

Организация, осуществляющая образовательную деятельность, располагает на законном основании материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов учебной деятельности обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Рабочее место педагога оборудовано ноутбуком с необходимым программным обеспечением общего и профессионального назначения.

Обучение осуществляется в электронной информационной образовательной среде через систему дистанционного обучения – образовательная платформа «Recplace»: <https://platform.recplace.ru/study/courses/effektivnoe-upravlenie-biznesom-ot-naima-sotrudnikov-do-provedeniia-aktsii>.

Обеспечение функционирования информационно-коммуникационной системы осуществляется посредством следующего оборудования и средств:

Ноутбук – 1 шт.

Веб камера – 1 шт.

Принтер – 1 шт.

Жесткий диск – 1 шт.

3.3. Требования к кадровым условиям реализации программы

К педагогу дополнительного образования предъявляются следующие требования к образованию и обучению:

Высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования «Образование и педагогические науки»

или

Высшее образование либо среднее профессиональное образование в рамках иных укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования при условии его соответствия дополнительным общеразвивающим программам, дополнительным предпрофессиональным программам, реализуемым организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и получение при необходимости после трудоустройства дополнительного профессионального образования педагогической направленности

или

Успешное прохождение обучающимися промежуточной аттестации не менее чем за два года обучения по образовательным программам высшего образования по специальностям и направлениям подготовки, соответствующим направленности дополнительных общеобразовательных программ (приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 22.09.2021 № 652н).

К занятию педагогической деятельностью по дополнительным общеобразовательным программам допускаются лица, обучающиеся по образовательным программам высшего образования по специальностям и направлениям подготовки, соответствующим направленности дополнительных общеобразовательных программ, и успешно прошедшие промежуточную аттестацию не менее чем за два года обучения. Соответствие образовательной программы высшего образования направленности дополнительной общеобразовательной программы определяется работодателем (ч. 4 ст. 46 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

3.4. Учебно-методическое обеспечение:

1. Книги по маркетингу:

1. Кеворков В.В. Практикум по маркетингу: учебное пособие/ В.В. Кеворков, Д.В. Кеворков. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2015. — 566 с.
2. Филип Котлер. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. ООО «Альпина», 2011.
3. Филип Котлер. Основы маркетинга. Москва, Издательство «Прогресс», 1991.

2. Книги по управлению персоналом:

1. Померанцева Е. Модели управления персоналом: исследования, разработка, внедрение. Вершина, Москва. 2006.

2. Ульрих, Дэйв. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации: Пер. с англ. - М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. - 304 с.

3. Потемкин В.К. Управление персоналом: Учебник для вузов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.– 340 с.

3. Книги по работе с клиентами:

1. Дубровин И. А. Поведение потребителей: Учебное пособие / И. А. Дубровин. — 4-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 310 с.

2. Якуба В. А. Сервис. Как завоевать доверие клиентов и повысить продажи / В. А. Якуба — «Питер», 2021.

4. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

При реализации образовательной программы оценка результатов освоения программы проводится в рамках текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации. Итоговая аттестация по программе не осуществляется.

Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости осуществляется в ходе изучения тем образовательной программы.

Текущий контроль успеваемости проводится с целью получения оперативной информации о качестве усвоения обучающимися учебного материала, управления учебным процессом и совершенствования методики проведения занятий.

Форма текущего контроля – активность в системе дистанционного обучения, анализ результатов выполненных заданий самостоятельной работы.

Критерии оценивания при проведении текущего контроля успеваемости: правильность ответа по содержанию занятия (учитывается количество и характер ошибок при ответе); рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи.

Промежуточная аттестация

Освоение образовательной программы сопровождается промежуточной аттестацией обучающихся, проводимой в форме, определенной учебным планом, и в порядке, установленной локальным нормативным актом.

Форма промежуточной аттестации – зачет.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с расписанием занятий и учебно-тематическим планом.

Оценочные материалы промежуточной аттестации устанавливаются рабочей программой (раздел 2.3. настоящей образовательной программы).

При проведении промежуточной аттестации применяется зачетная система оценки: «зачтено»/ «не зачтено».

Критерии оценивания:

Оценка	Критерии оценки
Зачтено	Обучающийся демонстрирует исчерпывающие знания всего программного материала, глубокое понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, твердое знание изученного материала программы. Дает логически последовательные, содержательные, полные, правильные и конкретные ответы на все вопросы. Умело использует полученные теоретические знания.
Не зачтено	Обучающийся демонстрирует знание и понимание большей части основных вопросов, дает частичные ответы на поставленные вопросы. При этом обучающийся не может использовать основные знания по каждому вопросу, не всегда может синтезировать имеющуюся информацию и интегрировать знания. Обучающийся недостаточно полно использует полученные знания для решения поставленных задач. Допущены неточности и ошибки в ответах на дополнительные вопросы.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Методические указания по освоению программы

Вид учебных занятий	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплин по видам учебных занятий
Видеолекции	<p>Конспектирование видеолекций, работа с конспектом.</p> <p>Изучение модулей программы требует систематического и последовательного накопления знаний, поэтому пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет.</p> <p>При конспектировании целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую педагогом, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.</p> <p>Обучающимся необходимо:</p> <ul style="list-style-type: none">- перед каждой видеолекцией просматривать рабочую программу модуля, что позволит сэкономить время на записывание темы видеолекции, ее основных вопросов;- перед очередной видеолекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей видеолекции. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к педагогу. <p>В случае возникновения вопросов при выполнении обучающимся заданий педагогом предоставляется обратная связь – через комментарии на образовательной платформе.</p>
Самостоятельная работа	<p>Выполнение заданий самостоятельной работы.</p> <p>После выполнения заданий самостоятельной работы педагогом проводится консультация для всей учебной группы, на которой предоставляется обучающимся обратная связь по выполненным заданиям, ответы на вопросы.</p> <p>В случае возникновения вопросов при выполнении обучающимся заданий педагогом предоставляется обратная связь.</p> <p>Обратная связь, диалог, общение с обучающимися является неотъемлемой частью обучения.</p> <p>Обратная связь предоставляется через комментарии на образовательной платформе.</p>

Подготовка к промежуточной аттестации	Работа с конспектами лекций, а также материалами самостоятельной работы, консультаций.
---------------------------------------	--