Индивидуальный предприниматель
Мосунова Ксения Александровна
ИНН 500513023938 ОГРНИП 316500500050357



УТВЕРЖДАЮ
Приказом №1.02.24 от 01.02.2024

_____ К. А. Мосунова
«01» февраля 2024 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«Менторство»

Направленность: социально-гуманитарная
Возраст обучающихся: взрослые от 18 лет
Срок реализации: 1 месяц (32 часа)

Автор–составитель:
Мосунова К. А.

г. Воскресенск
2024 г.

Содержание:

1	Характеристика дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы ……	3
2	Требования к обучающимся…….....	4
3	Объем и срок реализации программы……..	4
4	Форма обучения и режим занятий……	4
5	Планируемые результаты обучения…….	4
6	Содержание и организация обучения……..	5
6.1	Учебно-тематический план……...	5
6.2	Календарный учебный график…….....	6
6.3	Рабочие программы модулей……	6
7	Форма аттестации и оценочные материалы……	12
8	Организационно-педагогические условия…….	12
8.1	Учебно-методическое и информационное обеспечение программы ……..	12
8.2	Материально-техническое обеспечение образовательной деятельности …..	13
8.3	Кадровое обеспечение программы……..	13

1. Характеристика дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы

1.1 Направленность программы: социально-гуманитарный

1.2 Актуальность программы

Желание создать свой онлайн-продукт рождается из желания дать что-то миру и масштабировать собственный опыт. Онлайн-продукт может решать многие задачи: увеличить доход, расширить спектр услуг для доверителей, привлечь новых доверителей из смежной целевой аудитории и т.д.

Онлайн-продукт может служить лид-магнитом, работать в качестве стартового товара, быть поддерживающим предложением.

Рынок, технологии и потребности покупателей меняются и, чтобы быть на шаг впереди конкурентов, необходимо разрабатывать и успешно запускать новые продукты.

Разработка нового продукта проходит по-разному, но единый ключ к успеху — это продуманная и экономически выверенная стратегия и последовательность действий. С её помощью можно распределить ресурсы, оптимизировать процессы, сократить затраты и избежать типичных ошибок.

В процессе прохождения программы обучающиеся научатся определять цели и намерения, разрабатывать собственный онлайн-продукт, ориентироваться в основах маркетинга и схемах продаж, использовать знания юридического оформления бизнеса и безопасности ведения социальных сетей для масштабирования и продвижения.

Специфика программы обусловлена тем, что предусматривает применения теоретических знаний об особенностях разработки онлайн-продукта и его продвижении при реализации экспертной стратегии.

После успешного завершения обучения по программе выдаётся сертификат о получении дополнительного образования.

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа (далее – программа) «Менторство» разработана в соответствии с нормативными документами, в которых закреплены содержание, роль, назначение и условия реализации программ дополнительного образования:

- Федеральный Закон РФ от 29.12.2012 г. № 273 «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями от 25.12.2023) (далее – 273-ФЗ);
- Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 27 июля 2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Письмо Министерства просвещения Российской Федерации от 31.01.2022 № ДГ-245/06 «О направлении методических рекомендаций по реализации дополнительных общеобразовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий»;

1.3 Цель и задачи реализации программы

Основная **цель** данной программы формирование умений разрабатывать собственные онлайн-продукты в процессе выстраивания экспертной стратегии продвижения.

Основными **задачами** программы являются:

– обеспечение знаниями и умениями разработки экспертной стратегии продвижения в социальных сетях;

– формирование умений проводить исследование целевой аудитории и разрабатывать собственный онлайн-продукт;

– обеспечение знаниями основ маркетинга и умений выстраивания схем продаж;

– обеспечение знаниями основ юридического оформления бизнеса и безопасности ведения социальных сетей;

– создание условий для успешного саморазвития при ведении собственного бизнеса.

2. Требования к обучающимся

Категория обучающихся: лица, достигшие 18 лет и старше.

К освоению программы допускаются:

- лица, достигшие 18 лет и старше без предъявления требований к уровню образования.

3. Объем и срок реализации программы

Срок реализации программы – 1 месяц.

Общее количество академических часов, запланированных на весь период обучения: 32 ак. часа, из них:

-лекционный материал – 20,75 ак. часов, практические задания – 11,25 ак. часов.

1 академический час – 45 минут.

4. Форма обучения и режим занятий

Основная форма обучения – заочная, с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Обучение проводится на русском языке.

Режим занятий: по календарному учебному графику.

5. Планируемые результаты обучения

По итогам освоения программы обучающиеся будут:

знать:

- основные задачи распаковки личности и экспертности;
- основы позиционирования в социальных сетях;
- основные шаги по созданию онлайн-продукта;
- правила формирования внутренней среды;
- основные схемы продаж;
- основы юридической безопасности ведения социальных сетей;
- требования к экспертам для легального продвижения;
- правила ведения блога.

уметь:

- проводить распаковку личности и экспертности;
- применять знания при разработке собственного позиционирования в социальных сетях;
- разрабатывать онлайн-продукт;
- применять знания при формировании внутренней среды;
- применять знания создания продающего контента;
- применять знания юридических основ ведения бизнеса;
- применять правила ведения блога.

владеть:

- знаниями принципов выстраивания позиционирования в социальных сетях;
- умениями разрабатывать онлайн-продукт;
- умениями формирования внутренней среды;
- знаниями об основных схемах продаж;
- знаниями основ юридической безопасности ведения социальных сетей;
- знаниями требований к экспертам для легального продвижения;
- знаниями правил ведения блога.

6. Содержание и организация обучения

6.1. Учебно-тематический план

Наименование тем и модулей	Общая трудоёмкость, в акад. час	Виды учебных занятий, учебных работ			Формы контроля
		Лекции	Практика	Самост. работа	
Блок 0. Вводный	0,75	0,75	-	-	
Блок 1. Создание экспертной стратегии	9,5	5,5	4	-	Текущий контроль Практические задания
Блок 2. Создание продукта	9,25	4,25	5	-	Текущий контроль Практические задания
Блок 3. Продажи и маркетинг	6,5	4,25	2,25	-	Текущий контроль Практические задания
Дополнительный блок. Юридическое оформление бизнеса	3,5	3,5	-	-	
Бонусные уроки	2,5	2,5	-	-	
ИТОГО:	**32**	**20,75**	**11,25**	**0**	

№ занятия	Наименование тем и модулей	Общая трудоёмкость, в акад. час	Виды учебных занятий, учебных работ			Формы контроля
			Лекции	Практика	Самост. работа	
Блок 0. Вводный		**0,75**	**0,75**	**0**		
1	Организационный урок	0,25	0,25	-	-	
2	Вводный урок	0,5	0,5	-	-	
Блок 1. Создание экспертной стратегии		**9,5**	**5,5**	**4**		
1	Постановка целей	4,5	3,5	1	-	Практическое задание № 1
2	Распаковка личности и экспертности	1,5	0,5	1	-	Практическое задание № 2
3	Позиционирование в социальных сетях	1,75	0,75	1	-	Практическое задание № 3
4	Упаковка аккаунта в социальных сетях	1,75	0,75	1	-	Практическое задание № 4
Блок 2. Создание продукта		**9,25**	**4,25**	**5**		
1	Исследование целевой аудитории	2,5	1,5	1	-	Практическое задание № 5
2	Поиск идеи продукта	1,25	0,25	1	-	Практическое задание № 6
3	Шаги по созданию продукта	2	1	1	-	Практическое задание № 7
4	Написание программы	1,5	0,5	1	-	Практическое задание № 8
5	Составление внутренней среды продукта	1	0,5	0,5	-	Практическое задание № 9
6	Создание контента продукта	1	0,5	0,5	-	Практическое задание № 10
Блок 3. Продажи и маркетинг		**6,5**	**4,25**	**2,25**		
1	Офер и маркетинговая упаковка	1,25	0,75	0,5	-	Практическое задание № 11
2	Создание продающего контента	1,25	0,25	1	-	Практическое задание № 12
3	Схемы продаж	3	2,5	0,5	-	Практическое задание № 13
4	Привлечение трафика	1	0,75	0,25	-	Практическое задание № 14
Дополнительный блок. Юридическое оформление бизнеса		**3,5**	**3,5**	**0**		
1	Маркировка рекламы в интернете. Введение	0,75	0,75	-	-	
2	Алгоритм маркировки и рекомендации по работе с ОРД	0,75	0,75	-	-	

3	Особенности договорной работы при маркировке рекламы сетей	0,5	0,5	-	-	
4	Требования к экспертам: как продавать легально	1	1	-	-	
5	Основы юридической безопасности ведения социальных сетей	0,5	0,5	-	-	
Бонусные уроки		**2,5**	**2,5**	**0**		
1	Что показывать в блоге	0,25	0,25	-	-	
2	Создание контента	0,25	0,25	-	-	
3	Сторителлинг	0,25	0,25	-	-	
4	Самопрезентация	0,25	0,25	-	-	
5	Прогревы. Х способов найти доверителя	0,25	0,25	-	-	
6	Ключевые этапы делегирования	0,75	0,75	-	-	
7	Основы создания продуктовой линейки	0,5	0,5	-	-	
	ИТОГО:	**32**	**20,75**	**11,25**	**0**	

6.2. Календарный учебный график

Номер недели	Часы					
	Блок 0	**Блок 1**	**Блок 2**	**Блок 3**	**Дополнительный блок**	**Бонусные уроки**
1	Л	Л, ПЗ				
2			Л, ПЗ			
3				Л, ПЗ		
4					Л	Л

Л-видео-лекции; **ПЗ-** практические задания

6.3. Рабочие программы модулей

Рабочая программа. Блок 0. Вводный

Цель модуля – обеспечение теоретическими знаниями основ организации обучения по программе курса.

Объем модуля:

№ занятия	**Наименование тем и модулей**	**Общая трудоёмкость, в акад. час**	**Виды учебных занятий, учебных работ**			**Формы контроля**
			Лекции	**Практика**	**Самост. работа**	
1	Организационный урок	0,25	0,25	-	-	
2	Вводный урок	0,5	0,5	-	-	
	ИТОГО:	**0,75**	**0,75**	**0**		

Содержание программы модуля:

Занятие 1. Организационный урок	*Видео-лекция*	Как будет проходить обучение.
Занятие 2. Вводный урок	*Видео-лекция*	Знакомство с программой обучения.

Оценочные материалы

В модуле не предусмотрен **текущий контроль.**

Учебно-методические материалы модуля:

Учебно-методическая помощь обучающимся оказывается в форме дистанционных индивидуальных и (или) групповых консультаций авторов программы и путём размещения на онлайн-платформе соответствующего Контента для самостоятельного изучения:
- дополнительный материал в текстовом формате в электронном виде.

Рабочая программа. Блок 1. Создание экспертной стратегии

Цель модуля – обеспечение знаниями и умениями разработки экспертной стратегии продвижения в социальных сетях.

Объем модуля:

№ занятия	Наименование тем и модулей	Общая трудоёмкость, в акад. час	Виды учебных занятий, учебных работ			Формы контроля
			Лекции	Практика	Самост. работа	
1	Постановка целей	4,5	3,5	1	-	Практическое задание № 1
2	Распаковка личности и экспертности	1,5	0,5	1	-	Практическое задание № 2
3	Позиционирование в социальных сетях	1,75	0,75	1	-	Практическое задание № 3
4	Упаковка аккаунта в социальных сетях	1,75	0,75	1	-	Практическое задание № 4
ИТОГО:		**9,5**	**5,5**	**4**		

Содержание программы модуля:

Занятие 1. Постановка целей	*Видео-лекция*	Что такое стратегическая сессия по постановке целей. Взгляд в прошлое. Видение будущего. Ценностный диктант.
	Практика	Практическое задание № 1
Занятие 2. Распаковка личности и экспертности	*Видео-лекция*	Что такое распаковка. Зачем она нужна. Как правильно проводить распаковку.
	Практика	Практическое задание № 2
Занятие 3. Позиционирование в социальных сетях	*Видео-лекция*	Что делать после длинной распаковки. Что такое позиционирование. Для чего нужно позиционирование экспертам. Точки роста. Установки и ограничения. Качества и ключевые смыслы личности. Почему важно работать именно с социальными сетями. Какой инструмент идеален для разработки собственного позиционирования.
	Практика	Практическое задание № 3
Занятие 4. Упаковка аккаунта в социальных сетях	*Видео-лекция*	Какие основные элементы упаковки работают на вас. Как написать пост, который точно попадет в цель.
	Практика	Практическое задание № 4

Оценочные материалы

В модуле предусмотрен **текущий контроль.**

Формой текущего контроля являются практические задания.

Практическое задание № 1

1. Заполните онлайн шаблон по постановке целей.
2. Прикрепите ниже ссылку на таблицу с шаблоном.
3. Проведите ценностный диктант и запишите свое впечатление от этого упражнения в поле ниже.
4. В поле ниже запишите ответы на 3 ключевых вопроса распаковки целей:

— Инсайты. Что вы поняли про себя? Про свои цели?

— Какое видение вы для себя построили? Что за цель? Какие этапы достижения? Какие ценности она отражает? Как эти ценности можно подкреплять на постоянной основе - ежедневно/еженедельно/ежемесячно?

— Что у вас получилось по приоритетам ценностей?

Практическое задание № 2

1. Проведите распаковку в двойке со своим бадди.
2. Заполните шаблон с анкетой по распаковке личности. Прикрепите заполненную анкету ниже.
3. Выпишите 3-5 ключевых выводов, которые вы сделали после своей распаковки. Запишите выводы в поле ниже.

Практическое задание № 3
1. Соберите с вашим бадди свой список качеств и ключевых смыслов.
2. Выберите по 2 истории в темах: жизнь и бизнес. Расскажите эти истории своему бадди.
3. Повторите процесс с тремя новыми собеседниками (желательно, чтобы это были непредвзятые люди). Итоговый список качеств и ключевых смыслов от всех четырех бадди расставьте по порядку и найдите общее.
4. Заполните шаблон по запаковке ценностей. Прикрепите заполненный шаблон в поле ниже.

Практическое задание № 4
Провести ревизию своего блога и написать список изменений: что вам нужно докрутить до продающей упаковки в блоге. Список изменений прикрепите файлом.

Учебно-методические материалы модуля:
Учебно-методическая помощь обучающимся оказывается в форме дистанционных индивидуальных и (или) групповых консультаций авторов программы и путём размещения на онлайн-платформе соответствующего Контента для самостоятельного изучения:
- дополнительный материал в текстовом формате в электронном виде.

Рабочая программа. Блок 2. Создание продукта

Цель модуля – формирование умений проводить исследование целевой аудитории и разрабатывать собственный онлайн-продукт.

Объем модуля:

№ занятия	Наименование тем и модулей	Общая трудоёмкость, в акад. час	Виды учебных занятий, учебных работ			Формы контроля
			Лекции	Практика	Самост. работа	
Блок 2. Создание продукта		**9,25**	**4,25**	**5**		
1	Исследование целевой аудитории	2,5	1,5	1	-	Практическое задание № 5
2	Поиск идеи продукта	1,25	0,25	1	-	Практическое задание № 6
3	Шаги по созданию продукта	2	1	1	-	Практическое задание № 7
4	Написание программы	1,5	0,5	1	-	Практическое задание № 8
5	Составление внутренней среды продукта	1	0,5	0,5	-	Практическое задание № 9
6	Создание контента продукта	1	0,5	0,5	-	Практическое задание № 10

Содержание программы модуля:

Занятие 1. Исследование целевой аудитории	*Видео-лекция*	Что есть продукт, и как он собирается. Стратегия привлечения на распаковки. Как проводить каст-девы. Собираем аватар клиента. Что спрашивать у людей, чтобы сделать востребованный и эффективный продукт.
	Практика	Практическое задание № 5
Занятие 2. Поиск идеи продукта	*Видео-лекция*	В чем состоит ваш продукт? Проверка адекватности трансформации к сроку. Ограничения, которые мешают пройти путь без вас.
	Практика	Практическое задание № 6
Занятие 3. Шаги по созданию продукта	*Видео-лекция*	Какие шаги нужно пройти каждому эксперту в создании своего продукта.
	Практика	Практическое задание № 7
Занятие 4. Написание программы	*Видео-лекция*	Какие основные элементы упаковки работают на вас. Как написать пост, который точно попадет в цель.
	Практика	Практическое задание № 8
Занятие 5. Составление внутренней среды продукта	*Видео-лекция*	Что такое внутренняя среда продукта, и из каких элементов она состоит. Как сформировать внутреннюю среду. Мотивация: какой она может быть, как работает и как ее поддержать.
	Практика	Практическое задание № 9

Занятие 6. Создание контента продукта	*Видео-лекция*	На что опираться при создании контента. Какие виды контента бывают. Разберем популярные и эффективные сочетания форматов. На что обращать внимание, чтобы контент получался качественным.
	Практика	Практическое задание № 10

Оценочные материалы

В модуле предусмотрен **текущий контроль.**

Формой текущего контроля являются практические задания.

Практическое задание № 5

1. В поле ниже запишите 3 инсайта после просмотра урока «Что есть продукт, и как он собирается».
2. Напишите письмо для приглашения на интервью и файл с текстом письма прикрепите ниже.
3. Проведите минимум 2 интервью с потенциальными доверителями.
4. Заполните шаблон по аватарам своей целевой аудитории. Прикрепите ниже заполненный файл или ссылку на него.

Для работы с шаблоном создайте себе его копию или скачайте на свой компьютер. В случае, если прикрепляете ссылку, убедитесь, что доступ для чтения открыт.

Практическое задание № 6

1. Заполните шаблон таблицы по созданию идеи продукта. Ссылку на заполненный файл прикрепите ниже.

Практическое задание № 7

1. Заполните шаблон по созданию концепции своего продукта. Ссылку на заполненный файл прикрепите ниже. Для работы с шаблоном создайте себе его копию или скачайте на свой компьютер. В случае, если прикрепляете ссылку, убедитесь, что доступ для чтения открыт.
2. С какими трудностями столкнулись на этапе разработки концепции? Свои мысли запишите в поле ниже.

Практическое задание № 8

1.Заполните шаблон программы своего продукта. Ссылку на заполненный файл прикрепите ниже.

Для работы с шаблоном создайте себе его копию или скачайте на свой компьютер. В случае, если прикрепляете ссылку, убедитесь, что доступ для чтения открыт.

2. С какими трудностями столкнулись на этапе написания программы? Свои мысли запишите в поле ниже.

Практическое задание № 9

1.Опишите внутреннюю среду своего будущего продукта по 5 элементам, изученным в уроке.
2. Составьте список того, что будет входить во внутреннюю среду вашего продукта. Что точно нужно учесть?

Практическое задание № 10

1.Укажите, какие виды контента подойдут для вашего формата продукта и почему.

Учебно-методические материалы модуля:

Учебно-методическая помощь обучающимся оказывается в форме дистанционных индивидуальных и (или) групповых консультаций авторов программы и путём размещения на онлайн-платформе соответствующего Контента для самостоятельного изучения:

- дополнительный материал в текстовом формате в электронном виде.

Рабочая программа. Блок 3. Продажи и маркетинг

Цель модуля – обеспечение знаниями основ маркетинга и умений выстраивания схем продаж.

Объем модуля:

№ занятия	Наименование тем и модулей	Общая трудоёмкость, в акад. час	Виды учебных занятий, учебных работ			Формы контроля
			Лекции	Практика	Самост. работа	
1	Офер и маркетинговая упаковка	1,25	0,75	0,5	-	Практическое задание № 11
2	Создание продающего контента	1,25	0,25	1	-	Практическое задание № 12
3	Схемы продаж	3	2,5	0,5	-	Практическое задание № 13
4	Привлечение трафика	1,25	0,75	0,25	-	Практическое задание № 14
ИТОГО:		**6,5**	**4,25**	**2,25**		

Содержание программы модуля:

Занятие 1. Офер и маркетинговая упаковка	*Видео-лекция*	Основные элементы офера. Создание текстового описания продукта. Виды и форматы инфопродуктов.
	Практика	Практическое задание № 11
Занятие 2. Создание продающего контента	*Видео-лекция*	Что такое продающий контент. Из чего состоит продающий контент. Как создавать продающий контент. Где и как размещать продающий контент.
	Практика	Практическое задание № 12
Занятие 3. Схемы продаж	*Видео-лекция*	Как выстроена схема продаж. Что нужно делать на каждом шаге. Какой результат можно получить, если использовать этот инструмент.
	Практика	Практическое задание № 13
Занятие 4. Привлечение трафика	*Видео-лекция*	Поиск клиентов: офлайн мероприятия. Поиск клиентов: телефонная книга. Поиск клиентов: телеграм-каналы.
	Практика	Практическое задание № 14

Оценочные материалы

В модуле предусмотрен **текущий контроль.**

Формой текущего контроля являются практические задания.

Практическое задание № 11

1) Используя шаблон «Структура написания офера» составьте 3 примера офера для своего продукта. Лучший вариант прикрепите ниже.

2) Попробуйте подготовить текстовое описание своего продукта, используя нашу подробную инструкцию «Создание текстового описания продукта».

Практическое задание № 12

1) Подумайте, что может быть продающим контентом для вашего продукта? Свои варианты запишите ниже.

2) Подготовьте пример своего продающего контента (пост, серия сторис, рилс) и опубликуйте в той социальной сети, которую вы сейчас активно ведете.

Практическое задание № 13

1.Составьте 1-3 формулировки своего продукта по методу «ХПВ», которые помогут в достижении мечты вашего доверителя. Формулировки запишите в поле ниже.

2. Выпишите 3 ключевых проблемы своих доверителей. К какому страху может привести их нерешенность?

3. Составьте по одному вопросу на каждый пункт техники СПИН. У вас должно получится пять вопросов. Свой вариант вопросов напишите ниже.

4. Запишите ниже 2-3 факта, чем вам нравится ваш продукт?

5. Составьте 1-5 возражений, которые вы боитесь услышать в свою сторону от доверителя и не знаете, как их закрыть по схеме «Присоединение + Аргумент + Вопрос».

Практическое задание № 14

1) Какие способы привлечения новых доверителей вы уже используете?

2) Проанализируйте, откуда к вам приходит больше всего запросов. Подумайте, как можно увеличить поток доверителей из этого канала трафика? Запишите свои варианты.

Учебно-методические материалы модуля:

Учебно-методическая помощь обучающимся оказывается в форме дистанционных индивидуальных и (или) групповых консультаций авторов программы и путём размещения на онлайн-платформе соответствующего Контента для самостоятельного изучения:

- дополнительный материал в текстовом формате в электронном виде.

Рабочая программа. Дополнительный блок. Юридическое оформление бизнеса

Цель модуля – обеспечение знаниями основ юридического оформления бизнеса и безопасности ведения социальных сетей.

Объем модуля:

	Наименование тем и модулей		**Виды учебных занятий, учебных работ**	**Формы контроля**

№ занятия		Общая трудоёмкость, в акад. час	Лекции	Практика	Самост. работа	
1	Маркировка рекламы в интернете. Введение	0,75	0,75	-	-	
2	Алгоритм маркировки и рекомендации по работе с ОРД	0,75	0,75	-	-	
3	Особенности договорной работы при маркировке рекламы сетей	0,5	0,5	-	-	
4	Требования к экспертам: как продавать легально	1	1	-	-	
5	Основы юридической безопасности ведения социальных сетей	0,5	0,5	-	-	
ИТОГО:		**3,5**	**3,5**	**0**		

Содержание программы модуля:

Занятие 1. Маркировка рекламы в интернете. Введение	*Видео-лекция*	Что такое реклама, как различить рекламу и информационные публикации, что не нужно маркировать, что представляет собой «самореклама», а также нужна ли отчетность, и сколько стоит маркировка.
Занятие 2. Алгоритм маркировки и рекомендации по работе с ОРД	*Видео-лекция*	Шаги, которые нужно пройти, чтобы получить токен. Рекомендации по работе с ОРД.
Занятие 3. Особенности договорной работы при маркировке рекламы сетей	*Видео-лекция*	На что обратить внимание при выборе договорного документа, и как вообще с ним работать.
Занятие 4. Требования к экспертам: как продавать легально	*Видео-лекция*	Как оформить самозанятость или зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. Какие существуют системы налогообложения и какие из них оптимальны. Нужна ли онлайн-касса. Как работать с персональными данными.
Занятие 5. Основы юридической безопасности ведения социальных сетей	*Видео-лекция*	Что можно, а что нельзя публиковать в социальных сетях, чтобы обезопасить свой бизнес.

Оценочные материалы

В модуле не предусмотрен **текущий контроль.**

Учебно-методические материалы модуля:

Учебно-методическая помощь обучающимся оказывается в форме дистанционных индивидуальных и (или) групповых консультаций авторов программы и путём размещения на онлайн-платформе соответствующего Контента для самостоятельного изучения:

- дополнительный материал в текстовом формате в электронном виде.

Рабочая программа. Бонусные уроки

Цель модуля – создание условий для успешного саморазвития при ведении собственного бизнеса.

Объем модуля:

№ занятия	Наименование тем и модулей	Общая трудоёмкость, в акад. час	Виды учебных занятий, учебных работ			Формы контроля
			Лекции	Практика	Самост. работа	
1	Что показывать в блоге	0,25	0,25	-	-	
2	Создание контента	0,25	0,25	-	-	
3	Сторителлинг	0,25	0,25	-	-	
4	Самопрезентация	0,25	0,25	-	-	
5	Прогревы. Х способов найти доверителя	0,25	0,25	-	-	

6	Ключевые этапы делегирования	0,75	0,75	-	-	
7	Основы создания продуктовой линейки	0,5	0,5	-	-	
ИТОГО:		**2,5**	**2,5**	**0**		

Содержание программы модуля:

Занятие 1. Что показывать в блоге	*Видео-лекция*	Основные моменты, которые можно отразить в блоге. Смыслы и ценности блога.
Занятие 2. Создание контента	*Видео-лекция*	Где взять идеи для контента. Что действительно нужно для ведения блога. Какие виды и форматы контента существуют.
Занятие 3. Сторителлинг	*Видео-лекция*	Из чего состоит любая история. Признаки интересной истории. Универсальные варианты историй.
Занятие 4. Самопрезентация	*Видео-лекция*	Что такое самопрезентация. Для чего она нужна. Виды самопрезентации. Структура самопрезентации. Ошибки в самопрезентации.
Занятие 5. Прогревы. Х способов найти доверителя	*Видео-лекция*	Что такое прогрев. Виды прогрева. Приемы, которые позволят усилить эффект от прогрева.
Занятие 6. Ключевые этапы делегирования	*Видео-лекция*	Когда нужно задуматься о делегировании. Что такое делегирование. 2 подхода к делегированию. Страхи, барьеры к делегированию. Главные вопросы делегирования. Как делегировать.
Занятие 7. Основы создания продуктовой линейки	*Видео-лекция*	Что такое продуктовая линейка. Зачем она нужна. Что вы еще можете продавать.

Оценочные материалы

В модуле не предусмотрен **текущий контроль.**

Учебно-методические материалы модуля:

Учебно-методическая помощь обучающимся оказывается в форме дистанционных индивидуальных и (или) групповых консультаций авторов программы и путём размещения на онлайн-платформе соответствующего Контента для самостоятельного изучения:

- дополнительный материал в текстовом формате в электронном виде.

7. Формы аттестации и оценка результатов освоения программы

7.1. Формы аттестации

Текущий контроль знаний обучающихся проводится на протяжении всего обучения по программе.

Текущий контроль знаний включает в себя мониторинг за учебной работой обучающихся и проверку качества знаний и умений, которыми они овладели на определённом этапе обучения посредством выполнения практических заданий, коммуникации с обучающимися через мессенджер Telegram и в иных установленных формах.

Практическое задание оценивается как «выполнено», если соблюдены все требования к практическому заданию. Критерии оценивания заложены в лекционной части урока.

Промежуточная и итоговая аттестация в программе не предусмотрена.

8. Организационно-педагогические условия обучения

8.1. Учебно-методическое обеспечение программы

Материалы для изучения размещены в сети Интернет на онлайн-платформе GetCourse (далее – СДО). Доступ к СДО осуществляется с использованием информационных технологий, технических средств, информационно-телекоммуникационных сетей, обеспечивающих возможность самостоятельного изучения обучающимися учебных материалов с рабочих мест.

Учебно-методическая помощь обучающимся оказывается путём размещения на онлайн-платформе соответствующего Контента, а также в форме дистанционных индивидуальных и (или) групповых консультаций кураторов программы по средством Яндекс телемост и мессенджера Telegram.

Основными видами самостоятельной работы обучающихся являются:

- изучение дополнительной информации, предоставляемой обучающимся на платформе обучения в виде текстовых файлов в электронном виде к каждому модулю;

- формирование и усвоение содержания занятий на базе рекомендованной литературы, включая информационные образовательные ресурсы:

Основная литература:

1. Лебедева Ю. ИНДИВИДУАЛИЗИРУЕМ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ РКИ: НЕКОТОРЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ЦИФРОВОГО УЧЕБНОГО КОНТЕНТА /В сборнике: Многоязычие и межкультурная коммуникация: Вызовы XXI века. 2016. С. 343-347 https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26244443

Дополнительная литература:

2. Большаков, П. П. Упаковка как элемент брэнда / П. П. Большаков. – Москва: Лаборатория книги, 2010. – 96 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=88737
3. Денисова К.А., Современные вопросы государства, права, юридического образования. Сборник научных трудов по материалам XVIII Международной научно-практической конференции. Редколлегия: А.В. Лапаева, Н.С. Ельцов, О.В. Моисеева. Тамбов, 2023. С. 266-269. https://www.elibrary.ru/query_results.asp

8.2. Материально-техническое обеспечение реализации обучения

Реализация дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы с использованием исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий предполагает наличие специализированной образовательной платформы для электронного обучения GetCourse.

Требования к рабочему месту обучающихся:

- Компьютер со стандартным программным обеспечением.

К оборудованию и технологическому оснащению рабочих мест обучающихся относится выход в сеть Интернет.

Требования к рабочему месту преподавателя:

- Компьютер со стандартным программным обеспечением.

К оборудованию и технологическому оснащению рабочего места преподавателя относится выход в сеть Интернет.

Используется телекоммуникационная сеть Интернет через установленные программно-технические средства на скорости не ниже 512 Кбит/с, скоростью прямого канала не ниже 512 Кбит/с, скоростью обратного канала не ниже 128 Кбит/с, использованием порта доступа в сеть Интернет со скоростью не ниже 30 Мбит/с и возможностью установления не менее 20 одновременных сессий по 512 Кбит/с.

Услуга подключения к сети Интернет предоставляется в режиме 24 часа в сутки 7 дней в неделю без учёта объёмов потребляемого трафика за исключением перерывов для проведения необходимых ремонтных и профилактических работ при обеспечении совокупной доступности услуг не менее 99,5 %.

8.3. Кадровое обеспечение программы

Реализация программы «Мастер группа» обеспечивается педагогическими работниками, имеющими среднее профессиональное или высшее профессиональное образование, соответствующее профилю преподаваемого учебного предмета.