



ДИСТАНЦИОННЫЙ КУРС ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ЗАПУСК ДИСТАНЦИОННОГО ПРОЕКТА: УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ И ПРОДЮСИРОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ, 72 АК.Ч.

- ✓ **НАЧАЛО И СРОК ОБУЧЕНИЯ:** начало обучения после оплаты (без формирования группы), индивидуальный темп (возможен экстернат).
- ✓ **УДОБНЫЙ ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ:** без отрыва от работы, на платформе **iSpring** (<https://rfop.ispringlearn.ru>).
- ✓ **ДОКУМЕНТ ОБ ОБУЧЕНИИ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ:** отправляется на электронную почту слушателя сразу же после успешного прохождения итогового тестирования по курсу.
- ✓ **ДЛЯ КОГО:** менеджеров образовательных проектов и продуктов, специалистов сферы образования, авторов онлайн-курсов, бизнес-тренеров и коучеров.
- ✓ **СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ 1 СЛУШАТЕЛЯ: 7000 руб.** (НДС не облагается)

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ГРУППЫ СОТРУДНИКОВ ОДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

от 3 до 5 человек – 6300 руб./чел. от 11 до 15 человек – 5600 руб./чел. от 21 до 30 человек – 4900 руб./чел.
от 6 до 10 человек – 5950 руб./чел. от 16 до 20 человек – 5250 руб./чел. свыше 30 человек – 4200 руб./чел.

ПРОГРАММА

Модуль 1. Онлайн-образование: перспективы, тенденции и тренды.

Модуль 2. Стратегия онлайн-обучения.

- 2.1. Какие задачи может решить онлайн-обучение и какие ресурсы для этого нужны?
- 2.2. Оценка ниш. Анализ конкурентов. Исследование спроса. Формирование УТП.
- 2.3. Особенности перевода очного обучения в онлайн. Проектирование образовательных траекторий.

Модуль 3. Проектирование образовательной онлайн-среды.

- 3.1. Образовательная среда в онлайн-обучении.
- 3.2. Технические рельсы для реализации проекта. Выбор системы дистанционного обучения.
- 3.3. Корпоративный стиль: визуальный и текстовый дизайн.
- 3.4. Лендинг курса.
- 3.5. Создание учебных программ. Контент: тексты, тесты и задания, организация практики. Геймификация обучения.
- 3.6. Построение дорожной карты проекта по онлайн-обучению.
- 3.7. Создание команды и выбор инструментов для управления.

Модуль 4. Целевая аудитория онлайн-курса: тренды, методики и инструменты для исследования.

- 4.1. Инструменты для исследования целевой аудитории (ЦА) онлайн-курса.
- 4.2. Какие ценности мы будем транслировать слушателям, предлагая пройти онлайн-курс?
- 4.3. Какие выводы можем сделать из анализа ЦА? Ошибки, которые часто допускают при исследовании ЦА.

Модуль 5. Эффективность и развитие онлайн-проекта.

- 5.1. Декомпозиция целей до учебных задач.
- 5.2. Массовизация и кастомизация: суть, модели, примеры.
- 5.3. Критерии для оценки эффективности онлайн-обучения. Метрики: реакция на обучение, научение (усвоение), применение на практике, достижение результата.
- 5.4. Линейка онлайн-курсов как способа масштабирования проекта. Комплексный подход к разработке линейки онлайн-курсов. Дополнительные роли продуктов в линейке: апселл, даунселл, кросс-селл.

Модуль 6. Методический аудит онлайн-курсов.

- 6.1. Что такое методический аудит? Что в него входит и что не входит? Зачем и когда проводить методический аудит? Как использовать его результаты?
- 6.2. Кейсы: разбираем примеры методического аудита.

Модуль 7. Правовая упаковка и масштабирование бизнеса.

- 7.1. Юридические аспекты. Ведение деятельности в зависимости от вида правового субъекта.
- 7.2. Интеллектуальная собственность и авторское право.
- 7.3. Правовые отношения с экспертами и клиентами.
- 7.4. Требование к рекламе и обработка персональных данных.
- 7.5. Лицензирование образовательной деятельности. Оказание образовательных услуг при наличии лицензии.
- 7.6. Видение и миссия проекта, брендинг, бизнес-модель проекта. Масштабирование образовательного бизнеса.
- 7.7. Инструменты для управления командой и их использование. Бизнес-аналитика: KPI, финансовое планирование.

Итоговая аттестация.

РЕГИСТРАЦИЯ на сайте www.profitcon.ru или по тел. +7 (495) 798-13-49; (495) 798-09-54; (495)960-47-73, conference@profitcon.ru