

## КУРС ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПРОДЮСЕР ОНЛАЙН-КУРСОВ

8-9 июня 2020 года

Москва, Славянская площадь, д.2/5/4 (Дом Металлургов)  
+ **ОНЛАЙН**-трансляция

Реализация принципа доступности образования на базе дистанционных технологий позволила открытым онлайн-курсам набрать столь широкую популярность сегодня. Несмотря на потребность перевода обучения на дистанционный формат, многие образовательные организации оказались не готовы к подобным шагам в современной непредсказуемой ситуации.

Одной из основных проблем выступает несоответствие персонала требуемым качествам. Также не хватает опыта в управлении интеллектуальной собственностью при использовании электронного образовательного контента. Отсутствуют механизмы мотивации авторов на коррекцию созданных электронных курсов и дальнейшее обновление контента.

Курс изменит привычный взгляд на образовательный процесс, ориентируя на развитие ИКТ-компетентности у руководителей и сотрудников образовательных организаций. Вы ознакомитесь с инструментальным и сервисным обеспечением для проведения онлайн-обучения. Сформируете собственные навыки организации современного образовательного процесса, включающие в себя технологии планирования, реализации и анализа результатов обучения. Получите новые навыки продюсера онлайн-курсов.

Слушатели узнают о том, как создавать лицензионные онлайн-курсы, использовать многие составляющие, которые необходимы в организации обучения с нуля до выпуска, как перевести оффлайн обучение на дистанционный формат.

**Программа ориентирована** на руководителей и специалистов корпоративного обучения, образовательных организаций, факультетов и кафедр вузов, СПО, методистов ДПО, учителей школ, заведующих и воспитателей дошкольных учреждений, тренеров, репетиторов.

**Курс ведут:** специалисты и руководители учебных центров, преподаватели с опытом подготовки и проведения онлайн-курсов, специалисты по маркетингу и продвижению образовательных услуг.

### ПРОГРАММА

- 1. Место и роль онлайн-обучения в современном обществе.** Обзор рынка дистанционных образовательных услуг. Основные игроки. Примеры успешных проектов. Кто может быть конечным потребителем онлайн-образования.
- 2. Роль продюсера онлайн-курсов в организации ДО.** Исследование спроса: кастомер персона, сегментация, customer development. Разработка линейки образовательных курсов. Контроль этапов запуска онлайн-курса и жизненного цикла продукта, развитие проекта. Подход MVP (минимально жизнеспособный продукт) в образовательном проекте. Обработка результатов учебной аналитики и применение ее результатов. Этапы запуска онлайн-курса и жизненный цикл продукта.
- 3. Маркетинг онлайн-курсов.** Принципы маркетинговой стратегии. Как сделать вкусную упаковку онлайн-курса? Анализ рынка конкурентов. Что нужно клиентам и какой курс вам нужно запускать, чтобы получить максимальный результат? Бренд-бук для образовательной организации как мера повышения узнаваемости образовательной организации у потенциальных клиентов. Единство оформления презентаций, звуковое и музыкальное сопровождение, заставки, оформление учебного и методического материала в едином стиле.
- 4. Рынки B2B и B2C – в чем разница?** Как определить для себя рынок и продвигать образовательные услуги. Ценовая политика. Контент для B2C: от хобби до развития профессиональных навыков. Контент для B2B. Особенности продвижения. Это надо учитывать при организации длительных курсов, где платеж разбит по месяцам. Как поддерживать мотивацию?
- 5. Организация дистанционного курса с использованием бесплатных программ и приложений.** Создание аккаунта в Google (почтовый ящик, блог, сайт, канал Youtube). Блог – основной рабочий информационный ресурс, сайт – как файлообменник. Сайт – файлообменник. Определение целей и задач будущего блога и сайта. Наполнение блога и сайта контентом. Использование гиперссылок для связи блога и сайта с Google диском. Создание тематического канала на Youtube. Бесплатный софт Microsoft Office 365 для школ и учеников.
- 6. Платформы для онлайн занятий – достоинства и недостатки.** Skype как первопроходец. Google Hangouts удобно встраивается в корпоративный G Suite (с Gmail, календарем и т.п.). Zoom как лидер конференц-решений. Discord — пример быстрой адаптации школьного дистанционного образования и в организациях мероприятий.

7. **Создание интерактивного контента.** Встраивание видео в свой блог (или сайт). Создание тестов, анкет в своем Google аккаунте (возможность ответа как на стационарном компьютере или ноутбуке, так и на смартфонах, планшетах). Работа с результатами теста или анкеты. Автоматизация обработки результатов при помощи Excel.
8. **Подготовка презентаций в Power Point:** основные правила (размер шрифта, использование картинок и анимации); возможность создания лекционного материала, озвучка и конвертация презентации в видеоформат, размещение на Youtube или в Google аккаунте. Бесплатная альтернатива OpenOffice, которая поддерживает все форматы MS office.
9. **Педагогический дизайн онлайн-курса.** Создание структуры урока, модуля, онлайн-курса. Технические решения для онлайн-обучения. Презентация автора. Фирменный стиль и гайдлайн, дизайн курса. Визуальная концепция. Визуальный и текстовый дизайн: инструменты для визуализации информации.
10. **Образовательный процесс.** Типы поддержки (техническая, административная, предметная). Обратная связь, установление интерактивного общения слушателя с преподавателем (консультирование). Роль администратора. Роль тьютора. Отработка негатива. Работа с мотивацией. Статистика и анализ курса. Создание комьюнити и нетворкинг. Анализ результатов обучения.
11. **Выдача документов об образовании.** Требования и возможности. Обязательность внесения информации во ФГИС. Ведение статистики. Какие данные собирать. Закон о персональных данных. Кто может получать образовательные услуги? Вступительные испытания. Требования к проведению промежуточного и итогового контроля. Итоговая аттестация. Требования к успеваемости слушателей. Работа со стажировками и трудоустройством выпускников.
12. **Продвижение дистанционных курсов: контекстная реклама, лендинги, организационные нюансы работы (онлайн-кассы). Маркетинг в e-commers:** Аналитика, Контекстная реклама, SEO, CRM, Email-маркетинг: подготовка серии триггерных писем. Бесплатный контент: вебинары пробные лекции. Бюджетирование маркетинга. Определение KPI для первого запуска. Подбор платформ и сервисов. Требования к визуальным и текстовым рекламным постам. Практикум: Поиск ключевых слов для SEO оптимизации сайта и запуска контекстной рекламы. Настройка контекстной рекламы в Yandex.direct.
13. **Построение продаж в онлайн-школе.** Как строится отдел продаж в онлайн-школе? Как писать скрипты звонка для менеджеров по продажам? Продающий контент для запуска онлайн-курса. Выбор каналов продвижения онлайн-курса. Создание и верстка текста для лендинга. Настройка системы сбора заявок. Построение воронок продаж онлайн-курса. Проведение промо-мероприятий для продажи онлайн-курсов. Сформулируете тему, основные тезисы и тайминг промовебинара к онлайн-курсу.
14. **Продвижение онлайн-курсов в SMM.** Введение в контент-маркетинг, анализ контента сайтов-конкурентов. Структура сайта. Графический контент. Правила создания визуального контента. Текстовый контент. Видео контент. Контент соцсетей: выбор соцсетей, правила ведения. Правовые вопросы работы с контентом. Создание контента с преподавателем. Подготовка спикера к вебинару.
15. **Анализ и управление клиентской базой.** Сегментация клиентской базы. CRM-стратегии. Клиентский сервис онлайн-курсов. Работа с возражениями. Разбор кейсов клиентского сервиса на примере основных игроков рынка. Скрипты: правила создания скриптов. Обратная связь от клиентов. Спецпредложения. Применение бесплатного вебинара как промо для курсов.
16. **Практикум: «Создание дистанционного курса по шагам».**

Участникам, успешно завершившим обучение, выдается Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 ак.ч. (Лицензия Серия 77Л01 №0010985 Рег. № 040089 от 29 мая 2019 года). Для оформления Удостоверения необходимо предоставить: копию диплома о высшем или среднем профессиональном образовании; копию документа, подтверждающего изменение фамилии (если менялась) Все документы необходимо выслать не позднее, чем за 3 рабочих дня до начала курса на электронный адрес [conference@profitcon.ru](mailto:conference@profitcon.ru)

**СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ: 29 500 руб.** НДС не облагается.

**СТОИМОСТЬ ON-LINE ТРАНСЛЯЦИИ: 23 600 руб.** НДС не облагается.

**СКИДКИ:** при регистрации двух и более участников от одной организации предоставляется скидка 10%

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

**Контактное лицо:** Ячменев Сергей Павлович