

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ «РЕГИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»



УТВЕРЖДЕНО

Директор

АНПО «Региональный университет»

/ Э.В. Кузнецова

Приказ № 1 от 22 мая 2023

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей»
Срок реализации программы: 4 недели
Трудоемкость: – 16 часов

Автор-составитель:
Кузнецова Эмилия Васильевна

г. Рязань – 2023

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ.....	3
1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ «ОРГАНИЗАЦИЯ И УСПЕШНАЯ ПРОДАЖА УСЛУГ С ПОМОЩЬЮ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ»	4
1.1 Общая характеристика программы.....	4
1.2 Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт.....	4
1.3 Профессиональные компетенции.....	5
1.4 Планируемые результаты обучения.....	6
1.5 Форма обучения, режим и продолжительность занятий.....	7
2. ДОКУМЕНТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА	9
2.1 Учебный план дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей»	9
2.2 Календарный график программы дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей»	10
3. СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
4 ФОРМЫ И МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ.....	13
5. МЕТОДИЧЕСКОЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО – ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ.....	13
5.1 Условия реализации программы дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей»	13
5.2 Кадровое обеспечение реализации программы	14
5.3 Требования к минимальному материально - техническому обеспечению.....	15
5.4 Требования к материально-техническим условиям со стороны обучающегося (потребителя образовательной услуги).....	15
5.5 Учебно-методическое обеспечение	15
5.6 Оценочные материалы.....	16
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	17
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	18
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.....	19

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Образовательная программа дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей» составлена в соответствии с нормативными правовыми актами и государственными программными документами:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации";
2. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 года N 95н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по интернет-маркетингу» (Зарегистрировано в Минюсте России 16.05.2019г. N 54635);
3. Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
4. Приказ Минобрнауки России от 23.08.2017 N 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
5. Санитарно-эпидемиологические правила и нормы СанПин 2.4.3648-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи";
6. Методические рекомендации по реализации образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (Письмо Министерства просвещения Российской Федерации от 19.03.2020 № ГД-39/04).
7. Федеральный закон "О персональных данных" от 27.07.2006 N 152-ФЗ;

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей» разработана для реализации на базе АНПОО «Региональный университет».

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Цель освоения — реализация программы повышения квалификации, это приобретение новых компетенций и практических навыков для профессиональной деятельности, направленной на управления репутацией бренда, личности, организации, создание комплекса маркетинговых мероприятий при работах с социальными сетями, анализ тематики площадок в социальных медиа, разработку методов и способов привлечения пользователей в интернет-сообщество. А также освоение новых знаний и умений для выполнения трудовых функций, согласно профессиональному стандарту.

Программа повышения квалификации подготовлена преподавателями-специалистами, которые готовы поделиться своими знаниями и помочь освоить не только теоретическую, но и практическую специфику курса. Для комфортного обучения из любого города АНПОО «Региональный университет» предоставляет возможность дистанционного обучения по всем направлениям. В результате освоения программы дистанционных курсов по интернет - маркетингу вы сможете получить качественное образование и использовать эти аспекты на практике. Проходить курсы повышения квалификации в интернет – маркетинге можно в любое удобное для вас время.

Задачи:

Обучающие:

- обучение основам интернет - маркетинга, малого бизнеса, предпринимательства;
- ознакомление слушателей с проблемами, связанными с интернет - маркетингом;
- овладение элементами создания аккаунта к продажам и рекламе;
- ознакомление с современными тенденциями в развитии теоретических основ и практики интернет-маркетинга, включая маркетинг взаимодействия и партнерских отношений, маркетинг, ориентированный на стоимость, разработку и использование моделей ценности товаров и услуг, использование IT-технологий в маркетинговой деятельности;
- овладение элементами создания и упаковки продукта/блога.

Развивающие:

- формирование специальных компетенций у слушателей в области интернет - маркетинга и предпринимательской деятельности;
- формирование умений, необходимых для практического использования изучаемых теоретических концепций, моделей, методов и технологий при проведении маркетингового аудита, при анализе и обосновании решений в области интернет-маркетинга, при разработке маркетинговых планов и проектов;
- формирование положительного имиджа к работе в малом предпринимательстве;
- развитие и продвижение своего блога;
- формирование у слушателей ключевых компетенций – когнитивной, коммуникативной, информационной, социальной, креативной, ценностно-смысловой, личностного самосовершенствования.

Воспитательные:

- повышать мотивацию слушателей к познанию малого и среднего бизнеса;
- развивать коммуникативные способности;
- воспитывать умение брать на себя ответственность за принятие решения.

1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ «ОРГАНИЗАЦИЯ И УСПЕШНАЯ ПРОДАЖА УСЛУГ С ПОМОЩЬЮ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ»

1.1 Общая характеристика программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей» разработана соответствии с требованиями профессионального стандарта 06.043 «Специалист по интернет-маркетингу». <https://classinform.ru/profstandarty/06.043-spetcialist-po-internet-marketingu.html>

Наименование вида профессиональной деятельности: Разработка и реализация стратегии продвижения веб-сайтов, интерактивных приложений, информационных ресурсов, товаров и услуг в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Основная цель вида профессиональной деятельности: Повышение посещаемости веб-сайтов и частоты использования веб-сервисов среди целевой аудитории интернет-пользователей.

СВЯЗЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТОМ

Наименование программы	Наименование выбранного профессионального стандарта (одного или нескольких)	Уровень квалификации
Программа повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей»	06.043 Специалист по интернет-маркетингу	4

1.2 Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт

Обобщенные трудовые функции		Трудовые функции			
В	Проведение подготовительных работ для контекстно-медийного продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	4	Составление контекстно-медийного плана продвижения	В/01.4	4
			Размещение контекстно-медийных объявлений в системах интернет-рекламы	В/02.4	
			Управление стоимостью перехода пользователя с рекламной площадки контекстно-медийной системы на веб-сайт	В/03.4	

Функциональная карта вида профессиональной деятельности

В/01.4 Составление контекстно - медийного плана продвижения	
Трудовые действия	Подбор ключевых слов и словосочетаний для показа контекстно-медийных объявлений; Оценка подобранных ключевых слов и словосочетаний с точки зрения их соответствия тематике рекламируемого веб-сайта; Составление текстов рекламных объявлений в контекстно-медийной сети.
Необходимые умения	Использовать системы размещения контекстно-медийной рекламы; Составлять рекламные объявления, привлекательные для целевой аудитории продвигаемого веб-сайта; Анализировать рекламные объявления на соответствие выданному техническому заданию.

Необходимые знания	<p>Основы контекстно-медийной рекламы в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";</p> <p>Виды поисковых запросов пользователей в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";</p> <p>Программные средства и платформы для подбора ключевых словосочетаний, отражающих специфику веб-сайта;</p> <p>Инструменты поиска веб-сайтов конкурентов;</p> <p>Инструменты мониторинга и сбора поисковых запросов веб-сайтов конкурентов;</p> <p>Основы компьютерной грамотности;</p> <p>Правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</p> <p>Методы обработки текстовой и графической информации.</p>
Другие характеристики	-
В/02.4 Размещение контекстно-медийных объявлений в системах интернет-рекламы	
Трудовые действия	<p>Оценка мест размещения контекстно-медийных рекламных объявлений с точки зрения их соответствия целям рекламной кампании;</p> <p>Размещение текстовых рекламных объявлений в контекстно-медийной системе;</p> <p>Размещение медийных рекламных объявлений в контекстно-медийной системе.</p>
Необходимые умения	<p>Использовать системы размещения контекстно-медийной рекламы;</p> <p>Группировать объявления по темам и направлениям;</p> <p>Контролировать места размещения контекстно-медийной рекламы.</p>
Необходимые знания	<p>Основы контекстно-медийной рекламы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</p> <p>Системы размещения контекстно-медийной рекламы;</p> <p>Особенности размещения контекстно-медийных объявлений в системах контекстно-медийной рекламы;</p> <p>Основы компьютерной грамотности;</p> <p>Правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;</p> <p>Методы обработки текстовой и графической информации.</p>
Другие характеристики	-
В/03.4 Управление стоимостью перехода пользователя с рекламной площадки контекстно-медийной системы на веб-сайт	
Трудовые действия	<p>Оценка стоимости перехода пользователя с рекламной площадки контекстно-медийной системы на веб-сайты конкурентов;</p> <p>Сравнение текущей стоимости перехода на рекламируемый веб-сайт с планируемой стоимостью перехода;</p> <p>Изменение стоимости перехода на рекламируемый веб-сайт с рекламной площадки контекстно-медийной системы.</p>
Необходимые умения	<p>Использовать системы размещения контекстно-медийной рекламы;</p> <p>Использовать специальные профессиональные сервисы для оценки стоимости перехода;</p> <p>Анализировать изменения стоимости клика по ссылке на рекламируемый веб-сайт во время проведения контекстно-медийной рекламной кампании.</p>
Необходимые знания	<p>Основы контекстно-медийной рекламы в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»;</p> <p>Системы размещения контекстно-медийной рекламы;</p> <p>Особенности размещения контекстно-медийных объявлений в системах контекстно-медийной рекламы;</p> <p>Стратегии размещения рекламных объявлений в системах контекстно-медийной рекламы;</p> <p>Основы компьютерной грамотности;</p> <p>Правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов.</p>
Другие характеристики	-

1.3 Профессиональные компетенции

Компетенции слушателей, развивающиеся в результате освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей».

ПК 1	Составление списка площадок в социальных медиа информационно телекоммуникационной сети "Интернет";
ПК 2	Регистрация и оформление сообществ в социальных медиа информационно телекоммуникационной сети «Интернет»;

ПК 3	Размещение информационных сообщений на площадках в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";
ПК 4	Реагирование на вопросы и комментарии участников сообществ в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";
ПК 5	Оценка мест размещения контекстно-медийных рекламных объявлений в социальных медиа с точки зрения их соответствия целям рекламной кампании;
ПК 6	Размещение текстовых рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";
ПК 7	Размещение медийных рекламных объявлений в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;
ПК 8	Выбор площадок в социальных медиа для продвижения веб-сайта;
ПК 9	Составления списка тем в предметной области веб-сайта для обсуждения посетителями площадок и членов интернет-сообществ в социальных медиа;
ПК 10	Составление примеров информационных сообщений (постов) для размещения в социальных медиа;
ПК 11	Составление календарного плана информационных сообщений (постов) для размещения в социальных медиа;
ПК 12	Составление календарного плана проведения мероприятий в социальных медиа;
ПК 13	Общение с представителями целевой аудитории с использованием цифровых методов связи;
ПК 14	Проведение конкурсов в социальных медиа;
ПК 15	Проведение опросов в социальных медиа;
ПК 16	Осуществление деятельности в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», увеличивающей количество пользователей в интернет-сообществе;
ПК 17	Подбор рекламных площадок в социальных медиа для заданного веб-сайта;
ПК 18	Составление медиаплана проведения рекламной кампании;
ПК 19	Разработка стратегии таргетированного показа рекламных объявлений.

1.4 Планируемые результаты обучения

Планируемым результатом обучения является освоение как теоретических знаний, так и практических умений, и навыков, а также формирование у слушателей ключевых компетенций – когнитивной, коммуникативной, информационной, социальной, креативной, ценностно-смысловой, личностного самосовершенствования.

В результате освоения Программы слушатели будут **знать**:

- Состав и особенности аудитории различных социальных медиа;
- Правила реферирования, аннотирования и редактирования текстов;
- Основы копирайтинга и веб-райтинга;
- Основы деловой коммуникации;
- Основы управления репутацией бренда, личности;
- Основы связей с общественностью;
- Принципы функционирования современных социальных медиа;
- Основы письменной коммуникации;
- Принципы построения стратегии присутствия в социальных сетях;
- Форматы реализации SMM-кампаний;
- Методы управления проектом по продвижению услуг с использованием SMM.

будут **уметь**:

- Работать с инструментами, которые предлагают социальные сети;
- Планировать свое рабочее время таким образом, чтобы успевать работать в социальных сетях без ущерба для другой деятельности;
- Анализировать конкурентную среду в социальных сетях, разрабатывать стратегию присутствия продукта (компании) в социальных сетях, устанавливать ключевые показатели эффективности работы в социальных сетях и разрабатывать схему их отслеживать;
- Самостоятельно управлять каналами в социальных сетях, работать с негативом, использовать реакции аудитории в социальных сетях для улучшений продукта и процессов в деятельности компании;
- Проводить мониторинг и анализ активностей в социальных сетях по заданным условиям и анализировать результаты;
- Умеет обоснованно реагировать на критику бренда или компании в социальных сетях, рассматривая различные варианты развития ситуаций.

Владеть навыками:

- первичного составления списка ключевых слов и словосочетаний, отражающих специфику веб-сайта;
- подбора ключевых слов и словосочетаний для показа контекстно - медийных объявлений;
- размещения медийных рекламных объявлений в контекстно-медийной системе;
- составления списка площадок в социальных медиа информационно телекоммуникационной сети Интернет;
- регистрации и оформления сообществ в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети Интернет;
- реагирования на вопросы и комментарии участников сообществ в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети Интернет;
- проведения базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
- составления стратегии поискового продвижения;
- анализа поведения посетителей веб-сайта;
- сбора статистических и аналитических данных. последствий действий СМИ в социальных сетях, основными методологиями исследований в этой области, навыками разработки собственных методологий;
- самостоятельной формулировки собственной методологии исследования, технологии поисковых запросов, поиска (площадки для анализа) информации имеющей значение при анализе;
- проведения аналитических исследований по различным темам в социальных сетях, составления схемы распространения информации;
- грамотного интерпретирования результатов аналитических исследований.

1.5 Форма обучения, режим и продолжительность занятий

Форма обучения – с применением исключительно дистанционной формы обучения, с записанными видео-уроками и методическими материалами для самостоятельного изучения, а также возможность общения с педагогом через куратора.

Дистанционная форма обучения проводится средствами платформы в формате вебинаров. Слушатели получают возможность обсуждать свои вопросы с экспертами, выполнять тесты и задания, так же им предоставляется удаленный доступ к учебным материалам. Для работы в системе слушателю выделяется логин и пароль.

Личный кабинет: <http://regional-university.ru/login/index.php>

Логин: admin

Пароль: Sanches1910!

← → ↻ Не защищено | regional-university.ru/my/courses.php

ЭИОС Региональный Университет В начало Личный кабинет Мои курсы Администрирование

Мои курсы

Сводка по курсам

Все (кроме скрытых) Найти Упорядочить по названию курса Карточка

--	--

Категория обучающихся: программа повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей» предназначена для лиц, являющихся специалистами в области маркетинга и продаж различных направлений и с разным опытом работы. Программа полезна как руководителям, для систематизации своих знаний, так и специалистам для получения новых знаний и практических навыков.

Возраст обучающихся: 18 +

Программа по виду образования – дополнительное образование

Подвид - дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации)

Язык обучения – русский

Количество обучающихся в группе – неограниченно.

Форма организации занятий – индивидуально – групповая.

Продолжительность академического часа составляет 30 минут. Занятия с использованием компьютерной техники организуются в соответствии с гигиеническими требованиями к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы, занятия сокращаются на 10-15 минут.

Нормативный срок обучения - 16 часов

Продолжительность обучения – 4 недели

Режим занятий: 2 раза в неделю по 2 академических часа.

Лицам, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу повышения квалификации, со сроком освоения 16 академических часов, и прошедшим итоговую аттестацию, выдаётся удостоверение о повышении квалификации.

2. ДОКУМЕНТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

2.1 Учебный план дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей»

№ п/п	Название разделов/модулей, тем	Коды профессиональных компетенций и трудовых функций	Количество часов			Формы контроля
			Теория	Практика	Всего	
	Вводный урок. Входной контроль. Инструктаж по ТБ. Как устроен курс.	ОК 1 – ОК 9/ ПК 1 – ПК 17	1	1	1	Анкетирование
Модуль 1 Проектирование и разработка веб-страницы в соцсети						
1.1	Продвижение своих услуг на примере соцсети «ВКонтакте». Личная страница эксперта ВКонтакте	ОК 4 – ОК 9/ ПК 9 – ПК 17	0,5 13:00	0,5	1	Устный опрос/Проверка ДЗ
1.2	Создание и настройки бизнес сообщества ВКонтакте	ОК 1 - ОК 4/ ПК 1 – ПК 9	0,5 13:19	0,5	1	Устный опрос/Проверка ДЗ
1.3	Создание продающих постов	ОК 1 - ОК 4/ ПК 1 – ПК 9	0,5 12:00	1	1,5	Устный опрос/Проверка ДЗ
1.4	Контент ВКонтакте	ОК 4 – ОК 9/ ПК 9 – ПК 17	0,5 09:11	1	1,5	Устный опрос/Проверка ДЗ
	Промежуточная аттестация	ОК 1 – ОК 9/ ПК 1 – ПК 17	-	1	1	Зачет по модулю 1
Модуль 2 Реклама и продвижение в социальных сетях						
2.1	Методы продвижения ВКонтакте. Настройка рекламы	ОК 4 – ОК 9/ ПК 9 – ПК 17	0,5 13:45	1	1,5	Устный опрос/Проверка ДЗ
2.2	Таргетированная реклама	ОК 1 - ОК 4/ ПК 1 – ПК 9	0,5 13:02	1	1,5	Устный опрос/Проверка ДЗ
2.3	Реклама в сообществах «ВКонтакте»	ОК 4 – ОК 9/ ПК 9 – ПК 17	0,5 13:29	0,5	1	Устный опрос/Проверка ДЗ
2.4	Автоматизация рассылки с помощью приложения «Senler»	ОК 4 – ОК 9/ ПК 9 – ПК 17	0,5 06:40	0,5	1	Устный опрос/Проверка ДЗ
	Промежуточный контроль	ОК 1 – ОК 9/ ПК 1 – ПК 17	-	1	1	Зачет по модулю 2
	Видеоконсультации	ОК 1 – ОК 9/ ПК 1 – ПК 17	-	-	1	-
	Итоговая аттестация	ОК 1 – ОК 9/ ПК 1 – ПК 17	1	1	2	Презентация (индивидуально)
	Итого	-	6	10	16	

2.2 Календарный график программы дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей»

Занятия проходят два раза в неделю, продолжительность занятий 2 академических часа в день, продолжительность 1 занятия – 30 минут, с переменной не менее 10 минут. Занятия с использованием компьютерной техники организуются в соответствии с гигиеническими требованиями к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы, занятия сокращаются на 10-15 минут

Место проведения	Форма проведения	Наименование тем	Всего	Реализация программы			
				1 неделя ТЗ/ПЗ	2 неделя ТЗ/ПЗ	3 неделя ТЗ/ПЗ	4 неделя ТЗ/ПЗ
Онлайн -платформа	Прямой эфир	Вводный урок. Входной контроль. Инструктаж по ТБ. Как устроен курс	1	1/-	-	-	-
Онлайн -платформа	Видео-занятие / Прямой эфир	Модуль 1 Проектирование и разработка веб-страницы в соцсети	6	1,5/2	0,5/2	-	-
Онлайн -платформа	Видео-занятие / Прямой эфир	Модуль 2 Реклама и продвижение в социальных сетях	6	-	0,5/1	1,5/2	-/1
Онлайн -платформа	Прямой эфир	Видеоконсультация	1	-	-	-	1
Онлайн -платформа	Прямой эфир	Итоговая аттестация	1	-	-	-	2
		Итого:	16	4,5	4	3,5	4

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Реализации программы дополнительного профессионального образования повышения квалификации
«Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей»
На 2022/2023 учебный год

Год обучения	Дата начала занятий	Дата окончания занятий	Количество учебных недель	Количество учебных дней	Количество учебных часов	Режим занятий 30 минут
2022/2023	19.06.2023	14.07.2023	4	8	16	2 раза в неделю по 2 часа

3. СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Программа вариативна. Педагог может вносить изменения в содержания тем, дополнять практические занятия новыми приемами практического исполнения.

Модуль 1 Проектирование и разработка веб-страницы в соцсети

Вводный урок. Входной контроль. Инструктаж по ТБ. Как устроен курс. (Приложение 1)

Вводное занятие, организационные моменты, расписание уроков

Тема 1.1 Продвижение своих услуг на примере соцсети «ВКонтакте». Личная страница эксперта ВКонтакте

Теория Продвижение через личную страницу ВКонтакте. Для чего делается продвижение на сайте «ВКонтакте». Раскрутка личного бренда. Продвижение компании. Прямые продажи через «VK». Что включает в себя продвижение в соцсети «ВКонтакте». Бесплатные способы раскрутки группы на сайте «ВКонтакте». Как удержать подписчиков в группе. Как сделать продающий пост в соцсети «ВКонтакте». Как поднять группу в поиске. Полезные программы и ресурсы. Платные сервисы для продвижения. Конкурсы и розыгрыши для раскрутки группы

Практика. Разработка личной страницы «ВКонтакте». Ежедневный отчет.

Тема 1.2 Создание и настройки бизнес сообщества ВКонтакте

Теория. Страница бизнеса — сообщество ВКонтакте, где объединяются клиенты компании и пользователи, которым она интересна. Страница бизнеса позволяет общаться с покупателями, делиться новостями и специальными предложениями, обрабатывать заказы, отвечать на вопросы пользователей, а также продавать товары или услуги. Как начать свой бизнес ВКонтакте.

Шаг 1. Создать сообщество. Чтобы привлечь больше клиентов и подписчиков, вы можете настроить рекламу и авто продвижение своих товаров или услуг. Страницы бизнеса. Создать и оформить сообщество.

Практика. Использование устойчивых лексико-грамматических оборотов при написании постов, различных публикаций. Ежедневный отчет.

Тема 1.3 Создание продающих постов

Теория. Какие посты привлекают клиентов? Как написать пост-приглашение на консультацию? ... Таким образом, с помощью постов, полезного контента, постов-приглашений вы сможете настроить входящий поток клиентов. Когда у вас наберется большая аудитория в соц. сетях, вам будет достаточно разместить пост, и люди будут на него откликаться. Подробнее, как настроить поток клиентов на консультации, мы обучаем в наших программах. Навигация по записям. Предыдущая запись: Как создать поток клиентов на консультации?

Практика.

Используя материалы основного урока напишите пост

Выложите готовый текст вместе с картинкой в чат, для обратной связи и вопросов

После обратной связи, при необходимости, внесите правки и улучшения в ваш пост

Опубликуйте готовый пост в соцсеть, в задании укажите ссылку на ваш опубликованный пост.

Ежедневный отчет.

Тема 1.4 Контент ВКонтакте

Теория. Все возможности для продвижения товаров и услуг во ВКонтакте, настройка таргетинга, выбор формата объявления и способа оплаты — в материале ВКонтакте доступны более 20 видов таргетинга — от географии до поведения пользователей. Стандартный таргетинг основан на информации, которую пользователь разместил на своей странице: пол, возраст, место жительства, семейное положение, наличие детей и интересы.

Практика. Настройка сообщества. Оформление сообщества. Форматы публикаций. Статистика сообщества. Статистика и оформление сообщества. Ежедневный отчет.

Промежуточная аттестация. Зачет по модулю. Созданию страницы и поста в соцсети. (Приложение 2)

Модуль 2 Реклама и продвижение в социальных сетях

Тема 2.1 Методы продвижения ВКонтакте. Настройка рекламы

Теория. Что подразумевают бесплатные методы продвижения группы «ВКонтакте»? Размещение постов, которые могут быть полезны целевой аудитории. Приглашение подписчиков в группу своими силами. ... Такой метод дает хорошие результаты, а если настройка выполнена качественно, то стоимость привлечения подписчиков будет очень низкой. Накрутка участников. Нельзя не упомянуть еще об одном платном методе продвижения группы «ВКонтакте» — накрутке подписчиков. ... Есть два варианта рекламы «ВКонтакте»: таргетированная и реклама в группах. С помощью таргетинга можно настроить показ промозаписи для конкретной аудитории, то есть учесть её местоположение, пол, возраст, интересы.

Практика. Принципы текстов и верстка публикаций. Анализ поисковых запросов. Написать пост на 1000-1500 символов, написать заголовок к посту по модели «Числа + Качественные прилагательные + Оценка». Ежедневный отчет.

Тема 2.2 Таргетированная реклама

Теория. Таргетированная реклама — это способ онлайн-рекламы, в котором используются методы и настройки поиска целевой аудитории в соответствии с заданными параметрами...

Практика. Разработка таргетированной рекламы. Ежедневный отчет.

Тема 2.3 Реклама в сообществах «ВКонтакте»

Теория. Рассылки от имени сообществ — легальный и вполне официальный способ слать пользователям личные сообщения. При этом адресаты необязательно должны быть подписчиками сообщества. ... Там научитесь автоматизировать работу с помощью Senler, запускать рассылки, прогревать и продавать во ВКонтакте. Это самое актуальное руководство по автоматическим инструментам для продвижения бизнеса в ВК на данный момент. Рассылки от имени сообществ — легальный и вполне официальный способ слать пользователям личные сообщения. При этом адресаты необязательно должны быть подписчиками сообщества.

Практика. Настройка автоматизированной рассылки. Ежедневный отчет.

Тема 2.4 Автоматизация рассылки с помощью приложения «Senler»

Теория. Senler - это удобная платформа для создания массовых и автоматических рассылок личных сообщений ВКонтакте от имени сообществ. Настраиваемые подписные страницы и персонализация сообщений. Сегментация подписчиков и детальная статистика для анализа эффективности. Показываем, как настроить и запустить автоматизированную рассылку во ВКонтакте и привлечь в нее трафик с помощью таргетированной рекламы. ... Как выглядит авто воронка продаж с помощью Senler. Подключаем сервис. Создаем группу подписчиков. ... Приложение Senler одобрено ВКонтакте, поэтому рассылки через сервис не будут блокироваться, а сообщения можно рассылать без ограничений по количеству. Сколько стоит. Тариф рассчитывается в зависимости от количества сообщений в сутки, которое вам потребуется рассылать. 150 сообщений в сутки бесплатны, следующий платный тариф.

Практика. Знакомство с приложением «Senler». Настройка рассылки с помощью приложения «Senler». Ежедневный отчет.

Промежуточная аттестация. Зачет по модулю. Разработать рекламную стратегию по таргетингу. Разработать рекламную стратегию по автоматизированным рассылкам. (Приложение 2)

Видео консультация. Целью консультации является расширение и углубление полученных знаний и дополнительный разбор учебного материала, который либо слабо усвоен обучающимися, либо не усвоен совсем. Проводится в форме видео конференции в прямом эфире.

Итоговая аттестация. Подготовить презентацию - отчет о созданной страничке в ВКонтакте и проведенных рекламных акциях. (Приложение 3)

4 ФОРМЫ И МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ

Результативность освоения программы систематически отслеживается в течение обучения. С этой целью используются разнообразные виды контроля: входной и текущий контроль, промежуточная и итоговая аттестация.

Входной контроль проводится в начале курса для определения уровня знаний, слушателей на начало обучения по программе дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей». Проводиться в форме анкетирования.

Промежуточная аттестация – проводится по окончании модуля в форме зачета по модулю. Зачеты по модулю обучения оцениваются выполнение практических заданий и текущая успешность освоения материала по следующим критериям:

- в срок представленные практические задания;
- полнота представленного практического задания;
- освоения практического задания;
- усвоение и надлежащее применение алгоритма решения поставленной задачи;
- логичность изложения материала темы и вариантов её решения.

Текущий контроль успеваемости слушателей представляет систематическую проверку учебных достижений слушателей, проводимую педагогом в ходе осуществления образовательной деятельности, и направлен на обеспечение выстраивания образовательного процесса максимально эффективным образом для достижения результатов освоения дополнительной программы.

Текущий контроль осуществляется педагогом в ходе изучения каждой темы на каждом занятии, в целях получения информации:

- о выполнении требуемых действий в процессе учебной деятельности;
- о правильности выполнения требуемых действий;
- о соответствии действия данному этапу усвоения учебного материала;
- о формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (автоматизированности, быстроты выполнения и др.).

Домашние задания после каждого урока проверяются педагогом.

Освоение образовательной программы заканчивается итоговой аттестацией - презентация (индивидуально), с присвоением каждому слушателю результата «зачет / незачет».

В целях определения уровня овладения знаниями слушатели должны выполнить презентацию (индивидуально). Итоговая аттестация позволяет оценить успешность всего курса в целом.

Итоговая аттестация охватывает проверку достижения всех заявленных целей изучения программы и проводится для контроля уровня понимания слушателями связей между различными ее элементами.

Лицам, успешно освоившим программу повышения квалификации и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации, на бланке, образец которого самостоятельно устанавливается АНПО «Региональный университет».

5. МЕТОДИЧЕСКОЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО – ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

5.1 Условия реализации программы дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей»

Мы разработали образовательную программу повышения квалификации в интернет - маркетинге так, чтобы обучение давалось легко без потери качества. И слушатели проходили повышение квалификации до конца, не бросали на полпути из-за большого объема информации и сложных заданий. Могли совмещать обучение с работой или параллельным образованием.

Курс сжатый, но качественный. Педагоги отобрали для вебинаров самую важную информацию, основываясь на требованиях профессиональных стандартов, личном трудовом опыте. Теоретические материалы изложены понятным языком, в концентрированном виде, без «воды» и лирических отступлений не по теме.

Образовательный процесс предусматривает следующие виды и формы учебных занятий: видео-лекции, практические занятия, выполнение самостоятельной работы, выполнение аттестационной работы, консультации.

Изучение каждого раздела программы имеет практическую направленность и предполагает решение задач, предусматривающих приобретение слушателями конкретных профессиональных умений и навыков.

Обязательные лекционные и практические занятия проводятся с применением только электронной информационно-образовательной среды. Выполнять практические задания, сдавать зачёты можно в удобное время в пределах учебного графика.

Групповые и индивидуальные консультации проходят при непосредственном общении педагога и слушателя в ходе обучения, организуются в дистанционном режиме.

Онлайн-обучение не исключает домашних заданий и общения с педагогом, всё это также выполняется в системе.

При проведении занятия с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения, в водной части следует обозначить правила работы и взаимодействия (объяснить обучающимся технические особенности работы и правила обмена информацией. В процессе занятия педагогу необходимо четко давать инструкции выполнения заданий.

Виды занятий при организации дистанционного обучения:

- Онлайн - занятие (видео занятие в записи, вебинары и задания). Занятия являются асинхронными – в этом случае у слушателя есть возможность найти удобное для себя время, чтобы отработать материал программы обучения. Программа включает в себя теоретические и практические занятия.
- разработанные педагогом презентации с текстовым комментарием;
- online-занятие (прямые эфиры вопрос-ответ в аккаунте Телеграмм, online-консультация);
- фрагменты и материалы образовательных Интернет-ресурсов;
- чат-занятия (учебные занятия, осуществляемые с использованием чат-технологий, проводятся синхронно, то есть все участники имеют одновременный доступ к чату);
- групповой чат в Телеграмм;
- общий чат обучающихся курса;
- адресные дистанционные консультации.

Видео уроки можно смотреть в любое время и выполнять задания.

Для работы в системе слушателю выделяется логин и пароль. Рабочее место слушателя должно быть оснащено компьютером с подключением к сети Интернет.

В системе дистанционного обучения выставляются основные учебно- методические материалы по программе курса. Проводится индивидуальное тестирование, размещаются выполненные слушателями задания для самостоятельной работы. В форумах организуется обмен опытом по актуальным вопросам курса, проводятся консультации.

Также отличительной особенностью данной программы является подключение профессионалов при проведении занятий, которые могут более полно и доступно объяснить слушателям изучаемые темы, проводить практические занятия.

5.2 Кадровое обеспечение реализации программы

Реализация дополнительной профессиональной программы повышения квалификации обеспечивается научно-педагогическими работниками организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации программы на условиях гражданско-правового договора. Квалификация руководящих и научно-педагогических работников организации должна соответствовать квалификационным характеристикам, установленным в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования», утвержденном приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации.

Преподаватели - должны иметь высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование по направлению подготовки «Образование и педагогика» или в

области, соответствующей преподаваемому предмету, без предъявления требований к стажу работы либо высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование и дополнительное профессиональное образование по направлению деятельности в образовательном учреждении без предъявления требований к стажу работы и повышение квалификации по направлению подготовки «Образование и педагогика».

Уровень компетентности педагогических работников организации, реализующей образовательные программы с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, в вопросах использования новых информационно-коммуникационных технологий соответствует требованиям Методических рекомендаций по использованию электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации дополнительных профессиональных образовательных программ.

5.3 Требования к минимальному материально - техническому обеспечению

АНПОО «Региональный университет» располагает материально-технической базой, обеспечивающей реализацию образовательной программы. Услуга подключения к сети Интернет должна предоставляться в режиме 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Подключение к Интернет со скоростью не ниже 512 Кбит/с. Для работы в системе обучающемуся выделяется логин и пароль.

Личный кабинет: <http://regional-university.ru/login/index.php>

Логин: admin

Пароль: Sanches1910!

Выделенный канал связи или отдельный Wi-Fi-канал;

- В помещении, где проводится трансляция, должно быть соответствующее мероприятию освещение;
- Стол преподавателя - 1 шт.;
- Стул преподавателя - 1 шт.;
- Ноутбук Lenovo ThinkBook 15-III 205M000HIRU (Четырехядерный процессор Intel Core i5 – 1035G1 с частотой 1.0 ГГц – 3,6 ГГц, оперативная память DDR4 объемом 16384 Мб, SSD 512 Гб);
- Интерактивная доска Classic Solution Dual Touch V66;
- Web-камера Logitech WebCam C505e;
- Behringer C-1U Studio Condenser Microphone USB-микрофон;
- Звуковая система Dolby Audio;
- Наушники SVEN AP-930M;
- Операционная система Windows 10 Home;
- Антивирус: ESET Internet Securite;
- Microsoft Office 10;
- Интернет, локальные компьютерные сети, интернет-браузеры MS Internet Explorer, Mozilla Firefox, Google Chrome;
- Установлен мессенджер ZOOM.

5.4 Требования к материально-техническим условиям со стороны обучающегося (потребителя образовательной услуги)

Рекомендуемая конфигурация компьютера:

- Разрешение экрана от 1280x1024
- Pentium 4 или более новый процессор с поддержкой SSE2
- 512 Мб оперативной памяти
- 200 Мб свободного дискового пространства
- Современный веб-браузер актуальной версии (Firefox 22, Google Chrome 27, Opera 15, Safari 5, Internet Explorer 8 или более новый).

5.5 Учебно-методическое обеспечение

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы АНПОО «Региональный университет» обеспечена электронными учебниками, учебно-методической литературой и

материалами по всем учебным модулям программы. Образовательная организация также имеет доступ к электронным образовательным ресурсам (ЭОР).

При реализации программ с применением дистанционных образовательных технологий в АНПОО «Региональный университет» созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя:

- электронные информационные ресурсы
- электронные образовательные ресурсы
- совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств.

Данная среда способствует освоению обучающимися программ в полном объеме независимо от места нахождения слушателей. Электронная информационно-образовательная среда АНПОО «Региональный университет» обеспечивает возможность осуществлять следующие виды деятельности:

1. Планирование образовательного процесса.
2. Размещение и сохранение материалов образовательного процесса.
3. Фиксацию хода образовательного процесса и результатов освоения программы.
4. Контролируемый доступ участников образовательного процесса к информационным образовательным ресурсам в сети Интернет.

Программа дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Организация и успешная продажа услуг с помощью социальных сетей» обеспечена учебно-методической документацией:

1. Организационно-методические материалы;
2. Учебный план работы педагога;
3. Календарный учебный график.

Интернет ресурсы:

1. Дамир Халилов / Маркетинг в социальных сетях / <https://brpo.by/wp-content/uploads/2021/11/%D0%94%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D1%80-%D0%A5%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B2-%E2%80%9C%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D0%B2-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D1%81%D0%B5%D1%82%D1%8F%D1%85%E2%80%9D.pdf>
2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга /Пер. англ. 2-е Европ. М.: СПб.: Киев: Издательский дом «Вильямс», 2002. 813 с. <https://mybook.ru/author/filip-kotler/osnovy-marketinga/read/>
3. Подорожный А.Г. Продвижение товара, продвижение товаров на рынок и стимулирование сбыта. <https://core.ac.uk/download/pdf/343477551.pdf>

5.6 Оценочные материалы

Проведение мониторинга успеваемости слушателей. Содержание учебных модулей и учебно-методических материалов представлено в учебно-методических ресурсах, размещенных в электронной информационно-образовательной среде АНПОО «Региональный университет». Учебно-методическая литература представлена в виде электронных информационных и образовательных ресурсов в библиотеках и в системе дистанционного обучения.

Оценочные материалы по программе повышения квалификации размещены на платформе СДО и включают следующие формы и методы для проведения входного, текущего и промежуточного контроля, итоговой аттестации: задания в тестовой форме, практическая работа. С примерами оценочных средств можно ознакомиться на платформе СДО, <http://regional-university.ru/my/courses.php>.

Анкета для входного контроля

Заполните данную анкету и отправьте ее вашему куратору

1. ФИО

2. Возраст

3. Город проживания

4. Как вы узнали о нашем курсе?

5. Что вам было важно при выборе онлайн-курса?

6. Какое обучение по интернет-маркетингу вы проходили ранее?

7. Как оцениваете текущий уровень владения темой?

8. Каких навыков, знаний вам не хватает? ...

9. Какой результат хотите получить в финале онлайн-курса?

10. Что еще хотите рассказать о себе?

Благодарим за заполнение!

Промежуточная аттестация по модулю 1

← → ↻ Не защищено | regional-university.ru/mod/quiz/attempt.php?attempt=11&cmid=12

ЭИОС Региональный Университет В начало Личный кабинет Мои курсы Администрирование

Организация продаж / Промежуточная аттестация 1 / Просмотр

Промежуточная аттестация 1

Тест Настройки Вопросы Результаты Банк вопросов Подробнее

Назад

Вопрос 1
Пока нет ответа
Балл: 1,00
Отметить вопрос
Редактировать вопрос

Рынок товаров потребительского назначения состоит из

- а. Покупателей, приобретающих товары для личного пользования
- б. Фирм-производителей товаров потребительского назначения
- в. Компаний, приобретающих товары для их дальнейшей реализации

Вопрос 2
Пока нет ответа
Балл: 1,00
Отметить вопрос
Редактировать вопрос

Ремаркетинг связан с

- а. Возрастающим спросом
- б. Снижающимся спросом
- в. Чрезмерным спросом

Навигация по тесту

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	32	33	34	35
36	37	38	39	40	41	42
43	44					

Закончить попытку...
Начать новый просмотр

Промежуточная аттестация по модулю 2

← → ↻ Не защищено | regional-university.ru/mod/quiz/attempt.php?attempt=8&cmid=17

ЭИОС Региональный Университет В начало Личный кабинет Мои курсы Администрирование

Промежуточная аттестация 2

Промежуточная аттестация 2.

Тест Настройки Вопросы Результаты Банк вопросов Подробнее

Назад

Вопрос 1
Пока нет ответа
Балл: 1,00
Отметить вопрос
Редактировать вопрос

Рынок товаров потребительского назначения состоит из:

- а. Фирм-производителей товаров потребительского назначения
- б. Компаний, приобретающих товары для их дальнейшей реализации
- в. Покупателей, приобретающих товары для личного пользования

Вопрос 2
Пока нет ответа
Балл: 1,00
Отметить вопрос
Редактировать вопрос

Личный бренд - это про:

- а. Личностные качества человека
- б. Личностные и профессиональные качества человека

Навигация по тесту

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16					

Закончить попытку...
Начать новый просмотр

Итоговая аттестация

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

1. Подготовить презентацию - отчет о созданной страничке в ВКонтакте и проведенных рекламных акциях
2. Используя материалы уроков создайте личную страницу, бизнес-сообщество, укажите ссылку
3. Напишите несколько постов, проверьте по чек-листу и при необходимости внесите правки
4. Опубликуйте готовые посты в соцсеть, в презентации укажите ссылку на ваш опубликованный пост
5. Добавьте информацию о запланированных и проведенных рекламных акциях, и рассылках, предоставьте статистику по количеству пользователей, откликов и т.д.