

Индивидуальный предприниматель
Жабянская Александра Анатольевна

Утверждаю: А. А. Жабянская



«26» февраля 2024 г.

**Дополнительная общеобразовательная программа –
дополнительная общеразвивающая программа
«Поиск работы в дистанционных продажах»**

г. Ярославль,

2024

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
1.1. Направленность программы.....	3
1.2. Нормативная база	3
1.3. Адресат программы	4
1.4. Объём и срок освоения программы	4
1.5. Форма обучения.....	4
1.6. Режим занятий	4
1.7. Формы аттестации	4
2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ.....	5
2.1. Цель.....	5
2.2. Задачи	5
3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	6
3.1. Учебный план	6
3.2. Учебно-тематический план	6
3.3. Рабочие программы модулей.....	7
3.4. Календарный учебный график.....	23
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.....	24
5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	25
5.1. Материально-техническое обеспечение.....	25
5.2. Кадровое обеспечение.....	27
5.3. Методические материалы.....	28
6. ЛИТЕРАТУРА	31

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Направленность программы

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Поиск работы в дистанционных продажах» (далее Программа) имеет социально-гуманитарную направленность, и ориентирована на формирование знаний и индивидуальных навыков, необходимых для формирования понимания и самоопределения в направлении дистанционных продаж и поиска работы.

Программа регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки по данному направлению подготовки и профилю и включает в себя: учебный план; рабочая программа учебной дисциплины и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также календарный учебный график и методические и оценочные материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

1.2. Нормативная база

Программа разработана в соответствии с требованиями:

- Федерального закона РФ от 29 декабря 2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Приказа Минтруда России от 22.09.2021 № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых»,
- Приказа Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 26.08.2010 № 761н «Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих. Раздел

«Квалификационные характеристики должностей работников образования».

1.3. Адресат программы

Программа рассчитана на неограниченный круг обучающихся.

Обучение проводится только на основе добровольности и при явной заинтересованности к теме программы.

1.4. Объём и срок освоения программы

Объем программы – 25 часов.

Срок освоения программы – 1 месяц.

1 академический час = 45 минут.

1.5. Форма обучения

Программа реализуется в заочной форме с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

1.6. Режим занятий

Программа проходит 3-4 дня в неделю по 2 часа в день.

1.7. Формы аттестации

Текущий контроль результатов обучающихся происходит по итогам выполнения обучающимся самостоятельной работы после прохождения каждого занятия в письменной или устной форме.

Для оценки обучающимся своих навыков и возможности корректировки в процессе обучения, обучающемуся предоставляются материалы для практических заданий.

Промежуточная оценка результатов – зачет.

Итоговая аттестация не предусмотрена.

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

2.1. Цель

Целью программы является формирование знаний и индивидуальных навыков, необходимых для формирования понимания и самоопределения в направлении дистанционных продаж и поиска работы.

2.2. Задачи

Для достижения цели в программе ставятся следующие задачи:

- выявить ключевые качества продавца;
- рассмотреть особенности психологии продаж;
- сделать первый шаг к работе мечты;
- составить резюме;
- составить варианты по подбору работы;
- изучить нюансы собеседования и трудоустройства.

3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

3.1. Учебный план

Модуль	Всего, час	Аудиторная работа	Самостоятельная работа
1. Ключевые качества продавца	6	1,6	4,4
2. Психология продаж	4	1,1	2,9
Промежуточная аттестация - зачет	1	0,5	0,5
3. Первый шаг к работе мечты	3	1,2	1,8
4. Составляем резюме	2	1,2	0,8
5. Подбираем работу	3	0,6	2,4
6. Собеседование и трудоустройство	6	1,3	4,7
Итого	25	7	17

3.2. Учебно-тематический план

Содержание	Всего, час	Аудиторная работа	Самостоятельная работа
Модуль 1. Ключевые качества продавца	6	1,6	4,4
1.1. Какие бывают специалисты по дистанционным продажам	1	0,5	0,5
1.2. Обзор вакансии мечты	1	0,1	0,9
1.3. Карьера в продажах. Стратегия развития	1	0,2	0,8
1.4. 5 причин низких продаж	1	0,1	0,9
1.5. Качества от которых стоит избавиться	1	0,4	0,6
1.6. Основные качества специалиста по дистанционным продажам	1	0,5	0,5
Модуль 2. Психология продаж	4	1,1	2,9
2.1. Как определить психотип клиента. Формула ДЭМО	1	0,3	0,7
2.2. Как определить целевую аудиторию	1	0,3	0,7
2.3. Цена и ценность. Как они влияют на продажи	1	0,2	0,8
2.4. Триггеры	1	0,3	0,7
Промежуточная аттестация - зачет	1	0,5	0,5

Содержание	Всего, час	Аудиторная работа	Самостоятельная работа
Модуль 3. Первый шаг к работе мечты	3	1,2	1,8
3.1. Готовим социальные сети	2	1	1
3.2. Организовываем рабочее пространство	1	0,2	0,8
Модуль 4. Составляем резюме	2	1,2	0,8
4.1. Пошаговый план составления резюме	1	0,8	0,2
4.2. Элементы резюме	1	0,4	0,6
Модуль 5. Подбираем работу	3	0,6	2,4
5.1. Эффективные методы поиска работы	1	0,2	0,8
5.2. Алгоритм подбора вакансий	1	0,2	0,8
5.3. Как отличить реального работодателя от афериста?	1	0,5	0,5
Модуль 6. Собеседование и трудоустройство	6	1,3	4,7
6.1. Как избежать волнения на собеседовании	1	0,2	0,8
6.2. Как готовиться ко встрече с реальным работодателем	1	0,2	0,8
6.3. Как произвести положительное впечатление на собеседовании	1	0,5	0,5
6.4. Как заявить о себе на собеседовании	1	0,1	0,9
6.5. Какие вопросы задавать на собеседовании, а какие нет	1	0,2	0,8
6.6. Как относиться к отказам работодателя	1	0,2	0,8
Итого	25	7	17

3.3. Рабочие программы модулей

МОДУЛЬ 1. КЛЮЧЕВЫЕ КАЧЕСТВА ПРОДАВЦА

1.1. Какие бывают специалисты по дистанционным продажам

Аудиторная работа

Кто такой специалист по дистанционным продажам и его ключевые качества и обязанности. Анти-качества специалиста по дистанционным продажам. Типы специалистов по дистанционным продажам.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Перечислите анти - типы менеджеров по продажам, о которых рассказывалось в уроке. В каком из типов вы, возможно, узнали себя?

2. Расскажите, как вы поняли, какими качествами должен обладать хороший менеджер по продажам?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

1.2. Обзор вакансии мечты

Аудиторная работа

Поиск работы на различных ресурсах. Хедхантер.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Выберите понравившуюся вакансию на сайте www.hh.ru.

2. Проанализируйте требования к кандидату.

3. Ответьте на вопрос: каких компетенций вам не хватает сейчас для того, чтобы устроиться на данную работу?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

1.3. Карьера в продажах. Стратегия развития

Аудиторная работа

Вертикальная и горизонтальная карьера специалиста по дистанционным продажам.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Напишите, какая должность в продажах наиболее Вам близка и почему?
2. С какой должности хотели бы начать и к какой должности стремитесь?
3. Опишите плюсы и минусы данных должностей.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

1.4. 5 причин низких продаж

Аудиторная работа

Причины низких продаж.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Напишите, какие из названных в уроке причин могут мешать вам выбрать профессию в дистанционных продажах и почему?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

1.5. Качества от которых стоит избавиться

Аудиторная работа

О негативных качествах и привычках для специалиста по дистанционным продажам.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Основываясь на прослушанной лекции определите, от каких качеств на сегодняшний день вам нужно избавиться, для того, чтобы стать эффективным специалистом по дистанционным продажам.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

1.6. Основные качества специалиста по дистанционным продажам

Аудиторная работа

Качества, которые необходимо развивать специалисту по дистанционным продажам.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Перечислите и расставьте в правильном порядке этапы продаж.
2. Что такое техника СПИН?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

МОДУЛЬ 2. ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ

2.1. Как определить психотип клиента. Формула ДЭМО

Аудиторная работа

Как люди принимают решения. Определение типа потенциального покупателя. Особенности психотипов. Экспресс определение психотипов.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Перечислите и расставьте в правильном порядке этапы продаж.
2. Что такое техника СПИН?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

2.2. Как определить целевую аудиторию

Аудиторная работа

Основные критерии определения целевой аудитории.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий.

Возьмите любой продукт или услугу и, используя шаблон, прикрепленный в уроке, определите возможные портреты целевой аудитории (для 1 продукта/услуги не менее 5 портретов ЦА).

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

2.3. Цена и ценность. Как они влияют на продажи

Аудиторная работа

Что такое ценность продукта и как она влияет на продажи. Концепция ценности. Критерии восприятия. Как устанавливается цена.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Напишите, чем цена отличается от ценности?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

2.4. Триггеры

Аудиторная работа

Критерии, которые влияют на принятия решения о приобретении товара/услуги.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Какие из перечисленных триггеров вам наиболее «отзываются» (то есть какими триггерами именно ВАС можно убедить приобрести продукт или услугу)?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Отметьте в каждом утверждении те пункты, которые, на ваш взгляд, наиболее соответствуют портрету идеального продавца. Критерии оценки результатов размещены в п. 5.3. программы.

1. Сочетание каких трех качеств продавца важны для клиента на начальном этапе взаимодействия?

- A. Профильное образование, доскональное знание всех тонкостей продукта, привлекательный внешний вид.
- B. Заинтересованность проблемами клиента, компетентность, точность.
- C. Стратегическое мышление, энтузиазм, смелость.

2. Основная задача из сферы деятельности продавца:

- A. Аналитика.
- B. Общение с клиентом.
- C. Продажи.

3. Отметьте общие черты между предпринимателем и продавцом:

- A. Менеджер по продажам воспринимает свой район сбыта так же, как предприниматель свою фирму.
- B. Стремление добиваться максимальной прибыли, используя свои умения, знания и навыки, учитывая перспективу.
- C. Степень принятия рисков.

4. Какие три составляющие играют для продавца решающую роль в начале процесса анализа ситуации на рынке?

- A. Клиент, продавец, продукт/товар.
- B. Структура сегмента рынка, оценка ситуации в нем с учетом продаваемого продукта, определение регионального сегмента с географической точки зрения.
- C. Цены на нефть, политическая ситуация, сезонность.

5. Необходимое условие для продажи нового продукта/услуги:

- A. Харизматичность менеджера по продажам.
- B. Давно сложившиеся отношения с предполагаемым клиентом.
- C. Высокая осведомленность менеджера по продажам о сложившихся на рынке условиях.

6. Основное преимущество для продавца при наличии разработанного и непрерывно пополняемого электронного банка данных:

- A. Уверенность в постоянном доступе к самым «свежим» сведениям.
- B. Экономия времени.
- C. Соответствие профессиональным стандартам.

7. Цель первого телефонного разговора с потенциальным клиентом:

- A. Продажа.
- B. Создание благоприятного впечатления о себе и своей компании.
- C. Достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии.

8. Почему в процессе телефонного разговора с клиентом предпочтительнее форма глаголов настоящего времени, например, «Вы довольны нашей последней поставкой?» (вместо – «Вы были довольны нашей последней поставкой?»)?

- A. Так рекомендуют психологи.
- B. Форма настоящего времени сообщает собеседнику, что он является клиентом, а не был им в прошлом или станет в будущем.
- C. Так проще формулировать вопросы при разговоре с клиентом.

9. Какие преимущества получает продавец, если с нужным человеком его соединяет по телефону секретарь?

- A. Можно преподнести свое предложение в наиболее выгодном свете.
- B. Можно познакомиться с девушкой.
- C. Можно собрать дополнительную информацию о потенциальном клиенте.

10. Отправляясь на первую встречу с потенциальным клиентом и не обладая информацией о традициях данной фирмы относительно служебной одежды сотрудников и их внешнего вида, продавец должен одеться:

- A. В дорогой костюм в классическом стиле и использовать броские аксессуары для того, чтобы наверняка запомниться партнерам.
- B. В джинсы и джемпер темных тонов.
- C. В не слишком новый, но опрятный и выглаженный костюм в классическом стиле.

11. Демонстрационная папка нужна продавцу в процессе общения с клиентом для:

- A. Унификации подхода менеджеров по продажам к процессу переговоров.
- B. Ссылок на различные документы и материалы, о которых может зайти речь в процессе разговора с клиентом.
- C. Продвижения своей компании с целью реализации ее стратегических целей.

12. В случае сравнения конкурентов решающее значение имеют два фактора:

- A. Соотношение цены и качества предоставляемых товаров.

- В. Соотношение цены и количества предоставляемых услуг.
- С. Соображения лояльности.

13. Позитивная роль конкуренции заключается в:

- А. Регуляции динамики цен.
- В. Стимуляции к развитию сервиса.
- С. Созданию атмосферы гонки.

14. Выгодная цена не всегда является для клиента основным критерием в процессе принятия решения о сделке по причине:

- А. Клиент не умеет считать свои деньги.
- В. Запрос клиента предполагает удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств.
- С. Клиент пытается манипулировать.

15. Наиболее удачным ответом продавца в ситуации, когда клиент указывает ему на преимущества конкурента, будет:

- А. «Вы не правы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно».
- В. «Давайте обсудим все преимущества наших конкурентов».
- С. «Да, у наших коллег есть свои преимущества, а у нас – свои. Давайте поговорим о наших».

16. Какие свои психологические ресурсы продавец должен задействовать в процессе работы с возражениями?

- А. Терпение.
- В. Напористость.
- С. Красноречие.

17. Каким будет наиболее профессиональный ответ продавца на возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?

- A. «Да, у нас дорого».
- B. «Да, вы правы, наши цены довольно высоки, причем это напрямую связано с высоким качеством нашей продукции».
- C. «Ну что вы, разве это дорого? Вы посмотрите на цены у наших конкурентов!»

18. Ключевой клиент – это:

- A. Такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж.
- B. Представители крупных предприятий.
- C. Партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет.

19. Какие качества должен обнаружить продавец при поступлении рекламации?

- A. Умение парировать агрессивные высказывания.
- B. Сострадание и совестьливость.
- C. Невозмутимость и понимание состояния клиента.

20. Работа по возвращению клиентов – это:

- A. Умение выяснить у бывшего или неактивного клиента мотивы его ухода/снижения активности.
- B. Умение приносить извинения за некачественную работу компании.
- C. Умение объяснить клиенту, что уход/снижение активности является его стратегической ошибкой.

21. Задачи продавца на многопрофильной выставке:

- A. Продавать как можно больше.
- B. Устанавливать новые связи и заключать предварительные договоренности.
- C. Продвигать свою компанию и ее продукцию.

Ответы к тесту

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ответ	В	С	А В	А	С	А В	С	В	А С	С	А
Вопрос	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
Ответ	С	А В	В	С	А	В	А	С	А В	В	

МОДУЛЬ 3. ПЕРВЫЙ ШАГ К РАБОТЕ МЕЧТЫ

3.1. Готовим социальные сети

Аудиторная работа

Как работодатель видит ваши социальные сети. Классические социальные сети. Как оформить социальные сети. Имя и аватар, исходя из целей. Фотосессия. Тексты.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Выберите социальную сеть любого понравившегося Вам работодателя и оцените ее по следующим критериям:

- количество подписчиков;
- вовлеченность (лайки, комментарии под постами);
- негативные реакции.

2. Оцените свою социальную сеть по критериям, по которым Вас будет рассматривать работодатель:

- аватар (наличие/стиль/качество);
- вид деятельности (указан/ не указан);
- контент.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

3.2. Организовываем рабочее пространство

Аудиторная работа

Организация рабочего пространства при дистанционной работе. Гигиена рабочего пространства.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Организуйте свое рабочее пространство и направьте фотографию.
2. Опишите, что получилось и что необходимо доработать?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

Модуль 4. Составляем резюме

4.1. Пошаговый план составления резюме

Аудиторная работа

Классическое резюме: правильное составление.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Найдите 5 критических ошибок в резюме, оформленном на CANVA.COM (Пример1)
2. Найдите 10 критических ошибок в резюме, оформленном на hh.ru (Пример 2)

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

4.2. Элементы резюме

Аудиторная работа

Правильное описание личностных качеств. Фото в резюме. Три источника рекомендательных писем. Инструменты для создания резюме.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Основываясь на материалах урока, составьте своё резюме и прикрепите файл к уроку.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

МОДУЛЬ 5. ПОДБИРАЕМ РАБОТУ

5.1. Эффективные методы поиска работы

Аудиторная работа

Где искать работу. Активная или пассивная позиция. Сопроводительное письмо работодателю. Поиск работы через социальные сети.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Найдите в интернете 50 подходящих вакансий.
2. Направьте резюме и сопроводительное письмо. Подтверждением будет являться скрин отправки.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

5.2. Алгоритм подбора вакансий

Аудиторная работа

Построение системы поиска вакансий.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Основываясь на результатах проведенной работы по уроку 5.1. подведите количественные итоги по каждому этапу поиска работы.

ПРИМЕР:

- 1) Выборка работодателей – 50 компаний
- 2) Отклик на объявление о работе – 40 откликов
- 3) Первичный контакт по резюме - 20 контактов
- 4) Приглашение на первичное собеседование – 15 приглашений

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

5.3. Как отличить реального работодателя от афериста?

Аудиторная работа

Критерии выбора реального работодателя.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Основываясь на материалах урока, найдите в интернете примеры вакансий условия, которых содержат в себе признаки фальшивых вакансий.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

МОДУЛЬ 6. СОБЕСЕДОВАНИЕ И ТРУДОУСТРОЙСТВО

6.1. Как избежать волнения на собеседовании

Аудиторная работа

Способы, которые помогут снизить уровень волнения.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Опишите вашу любимую технику, которая помогает вам избежать волнения в стрессовых ситуациях.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

6.2. Как готовиться ко встрече с реальным работодателем

Аудиторная работа

Сбор информации о компании. Вопросы, которые задает работодатель.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Используя прикрепленный к уроку файл, пропишите свою версию ответов на вопросы.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

6.3. Как произвести положительное впечатление на собеседовании

Аудиторная работа

Основные правила при подготовке к собеседованию и поведении на собеседовании.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

1. Приведите свои примеры поведения на собеседовании, которые будут способствовать формированию:

- а) положительного впечатления о соискателе;
- б) отрицательного впечатления о соискателе.

2. Проведите самоанализ: какие особенности вашего поведения, могут помешать вам произвести положительное впечатление на собеседовании?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

6.4. Как заявить о себе на собеседовании

Аудиторная работа

Правила подготовки сообщения о себе на собеседовании.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Основываясь на своем резюме, составьте текст о себе на 2 минуты.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

6.5. Какие вопросы задавать на собеседовании, а какие нет

Аудиторная работа

Правильные вопросы на собеседовании от соискателя вакансии.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Основываясь на материалах урока, выберите и напишите 5 вопросов, которые вы будете задавать на собеседовании.

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

6.6. Как относиться к отказам работодателя

Аудиторная работа

Психологический настрой при получении первых отказов. Отношение к отказам.

Самостоятельная работа

Выполнение заданий:

Ваша подруга в поисках работы получила отказ на первом собеседовании и очень огорчена. Вам важно поддержать её сейчас в дальнейшем поиске работы. Опишите, какие слова поддержки вы ей скажете?

Работа с источниками из списка литературы. Повторение материалов лекции.

3.4. Календарный учебный график

Неделя	День	Модуль						
		1	2	п/а	3	4	5	6
1	1	2 ч						
	2	2 ч						
	3	2 ч						
2	4		2 ч					
	5		2 ч					
	6			1 ч				
3	7				2 ч			
	8				1 ч	1 ч		
	9					1 ч	1 ч	
4	10						2 ч	
	11							2 ч
	12							2 ч
	13							2 ч

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В ходе изучения Программы в основном формируются и получают развитие следующие результаты:

В результате реализации программы у обучающихся будут сформированы личностные, регулятивные, познавательные и коммуникативные универсальные учебные действия.

Обучающийся должен:

Знать:

- какие бывают специалисты по дистанционным продажам;
- причины низких продаж;
- качества специалиста по дистанционным продажам;
- основы психологии продаж;
- как найти работу.

Уметь:

- выбирать компанию для трудоустройства;
- построить карьеру в продажах.

Владеть навыками:

- составления резюме;
- поиска работы;
- прохождения собеседования.

5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

5.1. Материально-техническое обеспечение

Аудиторные теоретические и практические занятия проводятся в заочной форме. В проведении лекционных и практических занятий используется материально-техническое обеспечение. Для обучения по программе используется современное оборудование – компьютер или ноутбук, подключенным к сети Интернет, звуковое и световое оборудование.

Для реализации программы с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий 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 обучающихся.

Электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность осуществлять следующие виды деятельности:

- планирование образовательного процесса,
- размещение и сохранение материалов образовательного процесса,
- фиксацию хода образовательного процесса и результатов освоения программы,
- контролируемый доступ участников образовательного процесса к информационным образовательным ресурсам в сети Интернет,
- проведение мониторинга успеваемости обучающихся.

При реализации Программы с применением дистанционных технологий, обучающийся организует свое рабочее место самостоятельно.

Программа содержит все необходимые материалы в электронном виде, в том числе ссылки на дополнительные материалы в сети интернет, размещенные как на образовательной платформе в личном кабинете обучающегося, так и на других сайтах в открытом доступе.

Для выполнения заданий обучающемуся бесплатно предоставляется аккаунт на образовательной платформе на всё время доступа к материалам.

Для проведения занятий и записи лекций используются:

На стороне преподавателя:

Apple MacBook Pro 13" (Mid 2019). Модель: Pro. Процессор: 2,4 ghz 4 ядерный процессор intel core i5. Скорость процессора: 2,4. Размер памяти: 250 ГБ. Тип памяти: SSD. Широкоформатный экран диагональ: 13,3. Видеокарта: Память видео: 8ГБ. Встроенные стереодинамики. Встроенный монофонический микрофон. Встроенная камера. Операционная система: MacOS Monterey.

Беспроводные наушники с микрофоном Apple AirPods.

МФУ Xerox WorkCentre 3025.

Организация имеет сайт в информационно-коммуникационной сети «Интернет» <https://centr.academy-raketa.ru>. Сайт размещен непосредственно на платформе GetCourse.

Организация обеспечена доступом к глобальной сети Интернет. 100 Мбит/с по безлимитному тарифному плану. Круглосуточно.

Обучение проходит на платформе GetCourse, принадлежащей ООО «Система Геткурс». ООО «Система Геткурс» располагает виртуальным выделенным сервером Intel Core i9-10900k: 10 x 3.ТГц, 64 ГБ DDR4, 2 x 1 ТБ NVMe, GTX 1080 8 ГБ.

Также на платформе GetCourse реализована электронная система учета обучающихся. Данная система учета позволяет фиксировать дату и время входа обучающихся для занятий, дату прохождения каждого урока, дату и статус экзамена, теста, задания.

Электронная библиотека – научная электронная библиотека eLIBRARY <https://elibrary.ru>. Для использования Интернет-ресурсов информационно-

библиотечного комплекса необходима предварительная регистрация обучающегося. Рекомендованная образовательной программой литература доступна к изучению в свободном доступе после регистрации на сайте электронной библиотеки. Ссылки для доступа в электронные библиотеки размещаются в личном кабинете обучающегося в СДО в разделе «Электронная библиотека».

На стороне обучающегося:

Для доступа к учебным материалам на платформе Getcourse:

- персональное электронно-цифровое устройство для доступа к платформе (персональный компьютер, планшет, мобильное устройство и др.) с одной из операционных систем: MS Windows, MacOS, Android, iOS, Linux;
- установленный на персональном электронно-цифровом устройстве современный веб-браузер для доступа в Интернет актуальной версии: Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Safari (для MacOS), Яндекс.Браузер, Opera актуальной версии, Internet Explorer версии 9 и выше
- рекомендованная входящая/исходящая скорость соединения с сетью Интернет— от 256 кбит/с;
- наличие приложения для чтения файлов формата PDF.

5.2. Кадровое обеспечение

Реализация программы обеспечивается квалифицированными кадрами, имеющими педагогическое образование или прошедшими обучение по дополнительной образовательной программе профессиональной переподготовки в области педагогики и имеющими опыт работы и/или прошедшими обучение по дополнительной образовательной программе профессиональной переподготовки в профессиональной области, соответствующей направленности образовательной программы, что соответствует требованиям Приказа Минтруда

России от 22.09.2021 № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» и приказа Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 26.08.2010 № 761н «Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих. Раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования».

Образовательный процесс осуществляется на основании учебного плана и регламентируется расписанием занятий.

Для реализации программы задействован следующий кадровый потенциал:

Преподаватели: педагоги дополнительного образования. Обеспечивается необходимый уровень компетенции преподавательского состава, включающий высшее или среднее профессиональное образование, дополнительное профессиональное обучение.

Административный персонал: обеспечивает условия для эффективной работы педагогического коллектива, осуществляет контроль, настройку технического обеспечения и текущую организационную работу.

5.3. Методические материалы

Программа содержит все необходимые материалы в электронном виде, в том числе ссылки на дополнительные материалы в сети интернет. Программа обеспечена учебно-методической литературой и материалами.

Изучать программу рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании.

На лекциях (теоретических занятиях) преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данном модуле, раскрывает ее практическое значение.

Практические занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта

лекций. Задание на практическое занятие сообщается обучающимся до его проведения, преподаватель организует обсуждение темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение программы включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы обучающихся с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий).

Основными видами самостоятельной работы обучающихся без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания программы.

Промежуточная аттестация – это установление уровня достижения результатов освоения учебных модулей, предусмотренных образовательной программой.

Цель промежуточной аттестации – оценить работу обучающегося за определенный период, полученные им теоретические знания, развитие мышления, приобретение навыков самостоятельной работы, умение синтезировать полученные знания и применять их к решению практических задач.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета в виде тестирования с выставлением каждому обучающемуся результата «зачет/незачет». Обучающийся получает оценку «зачтено», если ответит

правильно не менее чем на 70 % вопросов.

6. ЛИТЕРАТУРА

1. Брилева Н.В. Поиск работы - тоже работа! В сборнике: Наука и инновации в современных условиях. сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 107-109. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25633871>
2. Гукетлова Ф.Н., Хамурзова А.Г. Деловое общение: поиск работы. Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, 2019. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49225759>
3. Кондрашов В.М. Менеджмент продаж. Гриф УМО ВУЗов России / Сер. Вузовский учебник. (переиздание) Москва, 2012. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23470924>
4. Матросова Т.В. Использование интернет технологий для поиска работы. Успехи в химии и химической технологии. 2023. Т. 37. № 1 (263). С. 48-50. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54272716>
5. Олейник Н.М., Горшков А.А. Управление продажами. Учебное пособие / Санкт-Петербург, 2020. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=55927324>
6. Скрипачёва Е.Н. Психология управления продажами. Учебное пособие / Москва, 2022. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49422860>