
«АКТИОН»

Негосударственное образовательное частное учреждение организации дополнительного профессионального образования «Акцион»



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
дополнительного профессионального образования (повышение квалификации)

«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РЕПЕТИТОР»
(объем 120 академических часа(ов))

г. Москва

1. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Программа направлена на освоение (совершенствование) следующих профессиональных компетенций:

- способность организовывать профессиональную деятельность репетитора, выстраивать взаимодействие с обучающимися и их родителями, а также развивать собственную образовательную практику.

В результате освоения программы слушатель будет:

знать:

- принципы построения устойчивой репетиторской практики и управления профессиональной деятельностью;
- подходы к выбору ниши, формированию позиционирования и конкурентных преимуществ репетитора;
- основы разработки продуктовой линейки и модели монетизации образовательных услуг;
- современные инструменты маркетинга, привлечения и удержания учеников;
- принципы построения доверительной коммуникации с учениками и их родителями, а также технологии проведения консультаций и продаж образовательных услуг;
- методы проектирования образовательного процесса, обеспечивающие достижение устойчивых результатов обучения;
- подходы к масштабированию репетиторской деятельности и организации операционных процессов.

уметь:

- анализировать рынок образовательных услуг, определять целевую аудиторию и формировать собственное профессиональное позиционирование;
- разрабатывать стратегию развития репетиторской практики и планировать источники дохода;
- формировать продуктовую линейку образовательных услуг и рассчитывать их стоимость;
- применять различные каналы продвижения для привлечения новых учеников;
- создавать контент, способствующий повышению доверия и узнаваемости личного бренда;
- проводить первичные консультации и эффективно выстраивать коммуникацию с потенциальными и действующими учениками;
- разрабатывать систему сопровождения обучающихся, направленную на повышение вовлеченности, удержания и образовательных результатов;
- организовывать и оптимизировать процессы репетиторской деятельности, планировать дальнейшее масштабирование практики.

2. **НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ** – Профессиональный стандарт 01.003 Педагогическая деятельность в дополнительном образовании детей и взрослых, Приказ № 652н от 22.09.2021 г.

3. **ТРУДОЕМКОСТЬ И СРОК ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ** - 120 академических часа(ов), 3 месяца(ев).

4. **ФОРМА ОБУЧЕНИЯ** - заочная с использованием дистанционных образовательных технологий.

5. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование дисциплин / модулей	Часы	
-------	----------------------------------	------	--

	(в том числе практик)	Всего часов	Аудиторные	Самостоятельное изучение	Формы контроля
1	2	3	4	5	6
1.	Фундамент репетиторского бизнеса	15	5	10	-
2.	Монетизация и продуктовая модель	15	5	10	-
3.	Маркетинг и привлечение учеников	15	5	10	-
4.	Продажи и коммуникация	20	10	10	-
5.	Система, удержание и рост	25	15	10	-
A	Итоговая аттестация	30	-	30	зачет
	ИТОГО:	120	40	80	-

6. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

№ п/п	Наименование разделов программы	Часы				Содержание разделов программы
		В се го ча со в	Аудиторные		Са мо ст оя те ль но е из уч е ние	
			Ле кц ии	Пр ак ти че ск ие за ня ти я		
1	2	3	4	5	6	7
1.	Фундамент репетиторского бизнеса	15	5	-	10	-
1.1 .	Управляемая практика репетитора: как стабилизировать доход и результат	7	2	-	5	О программе. Почему доход репетитора скачет и что с этим делать. Финансовая цель и реальная нагрузка: как посчитать модель дохода. Роль репетитора в системе обучения клиента. Договоренности с клиентом: как закрепить формат и сохранить регулярность.

1.2 .	Ниша и позиционирование репетитора: как вас выбирают и за что платят	8	3	-	5	Анализ рынка и аудитории: где вы нужны и за что платят. Ниша в репетиторстве: как сузить фокус и выстроить управляемую практику. Позиционирование и ценностное предложение: как сформулировать, чтобы вас выбирали. Личный бренд репетитора: доверие и репутация. Юридические основы работы репетитора: как вести практику законно и спокойно.
2.	Монетизация и продуктовая модель	15	5	-	10	-
2.1 .	Как выстроить базовую денежную модель репетиторской практики	7	3	-	5	Минимально выгодная цена: ниже какой суммы работать уже невыгодно. Границы услуги: что входит в обычный формат, а что считать отдельной работой. Как собрать понятную систему оплаты.
2.2 .	Как собрать продуктовую линейку репетиторской практики и расти в доходе без увеличения часов	8	3	-	5	Форматы услуг: когда индивидуальные занятия, группы, мини-группы, интенсивы и курсы действительно выгодны. Как собрать групповые форматы и набрать в них учеников. Другие продукты в линейке: что можно продавать кроме занятий. Абонементы и пакетные предложения: как упаковывать продукты и закреплять оплату.
3.	Маркетинг и привлечение учеников	15	5	-	10	-
3.1 .	Как выстроить систему привлечения учеников через различные каналы	7	2	-	5	Откуда к репетитору приходят ученики: платные и бесплатные каналы. Как выбрать 1–2 главных канала под свою нишу и формат работы. Агрегаторы: как работать с Профи, Авито и похожими площадками. Чаты, локальные сообщества и другие точки входа: как использовать их без перегруза. Как собрать простую воронку: от первого касания до заявки.
3.2 .	Как выстроить доверие к репетитору через контент, рекомендации и профессиональные связи	8	3	-	5	Блог репетитора как канал привлечения: зачем он нужен, где его вести и как упаковать. Как репетитору вести блог так, чтобы контент приводил учеников. Кейсы и результаты: как превратить чужой успех в поток ваших заявок. Управляемое сарафанное радио: как превратить случайные рекомендации в систему. Профессиональное партнерство: как создать сеть из специалистов, которые будут поставлять учеников. Как репетитору использовать нейросети для контента и уроков без потери экспертности.

4.	Продажи и коммуникация	20	10	-	10	-
4.1	Как превратить заявку в оплату без давления и неловкости	10	5	-	5	Психология «дорогого репетитора»: переход от ставки за час к стоимости результата. Искусство перехода: как закрыть клиента на созвон. Сценарий продающей диагностики: от диагноза к оплате. Работа с возражениями: как защитить свой чек. Система Follow-up: как забирать деньги у «молчунов». Работа с отказом: как уходить красиво и выгодно. Масштабирование дохода: техники Upsell и Cross-sell.
4.2	Коммуникация: психология влияния и лояльности	10	5	-	5	Рольевые модели: как занять позицию «эксперта». Типология родителей: как найти ключ к любому клиенту. Личные границы и гигиена общения. Управление ожиданиями и отчетность: как говорить сложную правду. Конфликтология: работа с претензиями и негативом. Мотивационный треугольник: как управлять настроением ученика через родителя.
5.	Система, удержание и рост	25	15	-	10	
5.1	Методологическая система: как сделать результат неизбежным	8	6	-	2	Методология как актив: проектирование курса «под ключ». Цифровая диагностика и Hard-данные: управление прогрессом через цифры. Создание «Золотого фонда» материалов: база знаний как капитал. Асинхронное обучение и «Перевернутый класс»: как перестать тратить время на теорию. Психология долгосрочного удержания: управление лояльностью в кризисные периоды. Система внутренних зачетов и «Аттестация»: как превратить проверку знаний в событие.
5.2	Стратегия масштабирования и операционный менеджмент	8	5	-	3	Операционная эффективность и IT-инструменты: автоматизация рутины. Делегирование первой ступени: нанимаем ассистента. Масштабирование через кураторство: как расти в доходе, не увеличивая нагрузку. Создание методического центра: как продавать свой мозг, а не время. Путь в Высшую лигу: Онлайн-школа vs Наставничество. Личная стратегия и антивыгорание: управление собой как главным активом.
5.3	Практический интенсив: реализация масштабного проекта	9	4	-	5	Финальный проект. Этап 1. Упаковка продукта и запуск воронки смыслов. Финальный проект. Этап 2. Сборка

						методического актива. Финальный проект. Этап 3. Операционный рычаг и финмодель.
	ИТОГО:	90	40	-	50	-

7. ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

В процессе обучения с целью проверки качества освоения материала и закрепления пройденных тем слушателю предлагается задание для самоконтроля - тестирование из общего числа вопросов, относящихся к материалам пройденного раздела. Доступ к материалам следующего раздела слушатель получает после того, как ответит не менее, чем на 7 вопросов задания для самоконтроля.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

8.1. РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Зимняя И. А. Педагогическая психология. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Логос, 2005.
2. Сластенин В. А., Исаев И. Ф., Шиянов Е. Н. Педагогика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. — 12-е изд., стер. — М.: Академия, 2013.
3. Хуторской А. В. Современная дидактика. — СПб.: Питер, 2001.
4. Роджерс К. Р., Фрейберг Дж. Свобода учиться. — М.: Смысл, 2002.
5. Брунер Дж. Культура образования. — М.: Просвещение, 2006.

8.2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ:

1. Федеральный закон «Об образовании в РФ» № 273-ФЗ (Статья 46).

8.3. ДРУГИЕ ИСТОЧНИКИ:

1. Институт стратегии развития образования РАО — <https://instrao.ru>
2. Федеральный портал «Российское образование» — <https://edu.ru>

9. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Оценка качества освоения программы осуществляется по результатам прохождения итоговой аттестации. Итоговая аттестация проводится в форме тестирования. Тестирование проводится на платформе дистанционного обучения, результат подсчитывается автоматически. Тест состоит из вопросов, случайным образом выбираемых системой дистанционного обучения из общего числа утвержденных вопросов, так чтобы в тесте были представлены вопросы по всем темам. Ответ не засчитывается при выборе неверного варианта ответа, а также при одновременном указании правильного и неправильного вариантов.

Аттестованным считается слушатель, получивший по результатам прохождения аттестации оценку не ниже «зачтено»:

- оценка «зачтено» выставляется слушателю, верно ответившему не менее чем, на 25 вопросов;
- оценка «не зачтено» выставляется слушателю, верно ответившему на 24 и менее вопросов.

Слушателям, освоившим образовательную программу и успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации (установленного образца).

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ПРОГРАММЫ – программа реализуется с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

11. СОСТАВИТЕЛИ:

1. Сентябрьская Полина, репетитор по русскому языку и литературе;
2. Арпаджи Татьяна, репетитор по химии и биологии;
3. Коврижкина Мария, репетитор по истории и экономике
4. Прилуцкая Глафира, редактор, Актион
5. Авдониная Ксения, продюсер, Актион
6. Шатрова Вероника, директор по продукту, Актион