



Негосударственное образовательное частное учреждение организации дополнительного профессионального образования «Аktion»

---



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**  
дополнительного профессионального образования (повышение квалификации)  
**«АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОСЕТИ»**  
(объем 45 академических часов)

г. Москва

1. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Программа направлена на освоение (совершенствование) следующих профессиональных компетенций:

- подготавливать данные и управленческие отчеты о продажах для анализа с помощью ИИ;
- формулировать запросы к табличным данным и проверять достоверность полученных выводов;
- выявлять отклонения, тренды, ошибки и точки роста в продажах и переводить результаты анализа в управленческие действия.

В результате освоения программы слушатель будет:

знать:

- требования к структуре данных для анализа продаж с помощью ИИ и принципы подготовки Excel-файлов;
- логику формулы РЗПР и способы задания ИИ требуемого формата результата;
- принципы поиска отклонений, трендов, сезонности и ошибок в больших таблицах;
- правила выборочной верификации расчетов и выводов ИИ до принятия управленческого решения.

уметь:

- создавать с помощью ИИ шаблон отчета о продажах и подготавливать исходный Excel-файл;
- задавать ИИ конкретные вопросы к данным, получать структурированный ответ и проверять его по исходным цифрам;
- находить проблемные показатели, ошибки и закономерности в массиве данных;
- формировать по результатам анализа рекомендации, управленческие поручения и план действий.

2. НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ – Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»; Приказ Минобрнауки России от 24.03.2025 № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»; Постановление Правительства РФ от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ» (ред. от 06.05.2026).

3. ТРУДОЕМКОСТЬ И СРОК ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ - 45 академических часов, 1 месяц.

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

5. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

| № п/п | Наименование дисциплин / модулей<br>(в том числе практик) | Часы        |            |                          | Формы контроля |
|-------|-----------------------------------------------------------|-------------|------------|--------------------------|----------------|
|       |                                                           | Всего часов | Аудиторные | Самостоятельное изучение |                |
| 1     | 2                                                         | 3           | 4          | 5                        | 6              |
| 1.    | Подготовьте данные для анализа                            | 22          | 10         | 12                       | -              |
| 2.    | Проанализируйте продажи и получите план действий          | 22          | 11         | 11                       | -              |

|   |                     |    |    |    |       |
|---|---------------------|----|----|----|-------|
| А | Итоговая аттестация | 1  | -  | 1  | зачет |
|   | ИТОГО:              | 45 | 21 | 24 | -     |

## 6. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

| №<br>п/п | Наименование разделов программы                  | Часы                           |                |                                                         |                                                                         | Содержание разделов программы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------|--------------------------------------------------|--------------------------------|----------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                  | В<br>се<br>го<br>ча<br>со<br>в | Аудиторные     |                                                         | Са<br>мо<br>ст<br>оя<br>те<br>ль<br>но<br>е<br>из<br>уч<br>е<br>ни<br>е |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|          |                                                  |                                | Ле<br>кц<br>ии | Пр<br>ак<br>ти<br>че<br>ск<br>ие<br>за<br>ня<br>ти<br>я |                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1        | 2                                                | 3                              | 4              | 5                                                       | 6                                                                       | 7                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 1.       | Подготовьте данные для анализа                   | 22                             | 10             | -                                                       | 12                                                                      | -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 1.1<br>. | Соберите отчет для работы с ИИ                   | 22                             | 10             | -                                                       | 12                                                                      | Как определить, какие показатели включить в отчет о продажах; Как с помощью ИИ создать шаблон отчета о продажах с нуля; Как подготовить Excel-файл к загрузке в ИИ. Определение структуры управленческого отчета о продажах. Создание с помощью ИИ шаблона отчета с необходимыми параметрами. Подготовка таблицы к анализу: понятные названия полей, единый формат данных, отсутствие смешения разных массивов и пояснение структуры файла для ИИ. |
| 2.       | Проанализируйте продажи и получите план действий | 22                             | 11             | -                                                       | 11                                                                      | -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

| №<br>п/п | Наименование разделов программы    | Часы                           |                |                                                         |                                                                         | Содержание разделов программы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------|------------------------------------|--------------------------------|----------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                    | В<br>се<br>го<br>ча<br>со<br>в | Аудиторные     |                                                         | Са<br>мо<br>ст<br>оя<br>те<br>ль<br>но<br>е<br>из<br>уч<br>е<br>ни<br>е |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|          |                                    |                                | Ле<br>кц<br>ии | Пр<br>ак<br>ти<br>че<br>ск<br>ие<br>за<br>ня<br>ти<br>я |                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 1        | 2                                  | 3                              | 4              | 5                                                       | 6                                                                       | 7                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 2.1 .    | Проведите первый анализ Excel с ИИ | 11                             | 6              | -                                                       | 5                                                                       | Как загрузить отчет о продажах и задать ИИ задачу на анализ; Как составить запрос к таблице по формуле РЗПР; Как проверить выводы ИИ по исходным цифрам. Загрузка отчета о продажах и постановка конкретной задачи на анализ. Формула запроса РЗПР: роль, задача, процесс/контекст, результат. Задание формата ответа. Верификация результата: выборочная сверка выводов и цифр ИИ с исходной таблицей.                                                                                                                                                                                              |
| 2.2 .    | Найдите проблемы и точки роста     | 11                             | 5              | -                                                       | 6                                                                       | Как найти отклонения и проблемные показатели в таблице продаж; Как определить тренды и сезонность по данным продаж; Как найти ошибки в большой Excel-таблице и превратить их в управленческие поручения; Как превратить выводы ИИ в рекомендации и план действий. Поиск отклонений, падений и аномалий в показателях продаж. Анализ динамики, трендов и сезонности. Работа с большим массивом: отдельный запрос на ошибки и несоответствия, выборочная проверка найденных ошибок, затем генерация конкретных управленческих поручений. Перевод аналитических выводов в рекомендации и план действий. |
|          | ИТОГО:                             | 44                             | 21             | -                                                       | 23                                                                      | -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

## **7. ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ**

В процессе обучения для проверки качества освоения материала и закрепления пройденных тем слушателю после каждого модуля предлагается задание для самоконтроля в форме тестирования. Тест содержит 10 вопросов по материалам модуля. Доступ к материалам следующего модуля слушатель получает после того, как верно ответит не менее чем на 7 вопросов.

## **8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ**

### **8.1. РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:**

1. Киссинджер Г., Шмидт Э., Хаттенлохер Д. Искусственный разум и новая эра человечества. — М.: Альпина Паблишер, 2022.
2. Ли К.-Ф. Сверхдержавы искусственного интеллекта. Китай, Кремниевая долина и новый мировой порядок. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019.

### **8.2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ:**

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
2. Приказ Минобрнауки России от 24.03.2025 № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
3. Постановление Правительства РФ от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ» (ред. от 06.05.2026).

## **9. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ**

Оценка качества освоения программы осуществляется по результатам прохождения итоговой аттестации. Итоговая аттестация проводится в форме тестирования на платформе дистанционного обучения, результат подсчитывается автоматически. Продолжительность итоговой аттестации составляет 1 академический час. Банк тестовых заданий содержит 30 вопросов по темам программы. Для итоговой аттестации формируется тест из 30 вопросов. 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 21 вопросов; оценка «не зачтено» выставляется слушателю, верно ответившему на 20 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. Михаил Медведев. Евангелист искусственного интеллекта.