

Программа повышения квалификации

ДПО: Создание и продвижение образовательных продуктов

Для кого:

- ✓ Профессорско-преподавательский состав и научно-педагогические работники университета
- ✓ Управленческий и административный персонал, в том числе действующих в вузе проектных офисов федеральных проектов и программ
- ✓ Представители предприятий-партнеров университета

Слушатели научатся:

- ✓ Обеспечивать продажи и эффективный маркетинг программ ДПО, выявлять новые конкурентные ниши в образовании
- ✓ Осуществлять бизнес-планирование и запуск программ ДПО в рамках госзадания, федеральных программ и для корпоративных заказчиков
- ✓ Достигать роста дохода от предпринимательской деятельности на основе запуска организационных процессов и коммуникации с партнерами
- ✓ Взаимодействовать с потенциальными заказчиками программ ДПО, самостоятельно привлекать слушателей для обучения



от 102 ч



группа до
120 человек

Форматы:

- Очные семинары и практика, синхронный онлайн и самостоятельная работа
- Личное наставничество и обратная связь
- Командная и индивидуальная работа над реальными образовательными продуктами вуза
- Очная или онлайн защита проектов



Период обучения: 3 месяца

Результатами обучения станут:

- 1) Интеллектуальные образовательные продукты, разработанные под руководством экспертов: программы ДПО, инновационные и консалтинговые образовательные проекты, готовые для предложения потенциальным заказчикам университета, в целях наращивания его экспертного потенциала и технологического лидерства.
- 2) Новый уровень командного партнерства: внутри университета, в отраслевой и региональной экосистеме.

Удостоверение о повышении квалификации НИУ ВШЭ



В программе обучения

- Установочная Стратегическая сессия с партнерами, работодателями и органами исполнительной власти. Современный контекст и фронтиры дополнительного образования, национальные и федеральные проекты.
- Источники интеллектуальных продуктов ДПО в университете. Разработка и дизайн программ ДПО. Формирование контента программы под цели, задачи и потребности заказчика. Роль кафедр, факультетов, лабораторий в запуске и организации программ.
- Позиционирование университета на рынке ДПО. Маркетинг образовательных продуктов. Определение целевой аудитории образовательных продуктов университета.
- Продажи образовательных продуктов потенциальным заказчикам. Основы деловой коммуникации и переговоров сотрудников внутри вуза и с внешними заказчиками.
- Методы и инструменты информационного продвижения программ. Бренд университета.
- Организационное сопровождение дополнительных профессиональных программ. Подразделения ДПО в вузе. Жизненный цикл программы ДПО в университете.
- Ценообразование. Расчет бюджетов программ ДПО.
- Нормативно-правовое регулирование, практика проверочной деятельности в ДПО
- Формирование команды проекта ДПО. Сетевая форма организации и реализации программ ДПО, в том числе онлайн; качество программ ДПО, ФП «Содействие занятости».
- Циклы консультаций по каждому проекту слушателя.

Преимущества программы

- ❖ Вовлечение преподавателей и научных сотрудников всего университета в разработку, бизнес-планирование и продажу образовательных продуктов.
- ❖ Стратегии и опыт ведущих российских вузов по расширению доходов от реализации программ ДПО, вхождение в новые федеральные проекты.
- ❖ Участие бизнес-экспертов и инфраструктурных организаций.

Преподаватели и тренеры курса

Илья Коршунов, к.х.н.
Академический руководитель программы



Александр Минаев
начальник управления архитектурой и проектами цифровой трансформации НИУ ВШЭ



Марко Кисин
Административный руководитель программы



Елена Коваль
Советник Высшей школы юриспруденции и администрирования НИУ ВШЭ



Наталья Ширкова, к.п.н. с.н.с. Лаборатории непрерывного образования взрослых НИУ ВШЭ



Дмитрий Коптюбенко, к.э.н.
Директор по portalу и мобильным приложениям НИУ ВШЭ



+7 (915)4509071 mkisin@hse.ru



Договориться о встрече +7(987)548-23-64