

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ И.Т. ТРУБИЛИНА»

Центр дополнительного образования



ПОТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе
А. В. Петух

« 10 » 2025 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной общеобразовательной программы
«ЭШКО Pro»

Тип программы: дополнительная общеразвивающая

Направленность: социально-гуманитарная

Объем учебной нагрузки: **48 час.**

Документ по итогам обучения: сертификат

Форма обучения: очная

№ п/п	Наименование тем	Количество часов				Формы ат- тестации / контроля
		Всего	Теория	Прак- тика	Самосто- ятельная работа	
Модуль 1. Современные экономи- ческие модели и продукты		16	10	6	-	Подго- товка про- ектной ра- боты
1.	Вводное занятие	2	2	-	-	
2.	Матрешки или успешные мо- дели экономики. Как эффек- тивно выстроить бизнес. Какие модели бывают и на какие фо- кусы необходимо ориентиро- ваться	4	4	-	-	
3.	Проектная работа. Проект и процесс, проектная команда, «валюта» в проектной команде, идея проекта и JtbD	2	-	2	-	
4.	Объект и субъект микроэконо- мики. Как создать продукт, ко- торый покупают.	4	4	-	--	
5.	Правильный mvp по модели RDB. Проектная работа. Как из идеи перейти в mvp, зачем он нужен, как проверять гипотезу	2	-	2	-	

№ п/п	Наименование тем	Количество часов				Формы ат- тестации / контроля
		Всего	Теория	Прак- тика	Самосто- ятельная работа	
6.	Как сделать «продающую» презентацию своей идеи. Проектная работа. Цели и структура, правила, инструменты, шаблоны и полезные ссылки	2	-	2	-	Подготов- ка проект- ной рабо- ты
Модуль 2. Технологии маркетинга и продаж с использованием цифровых технологий		12	6	6	-	
7.	Выручка предприятия. Что надо сделать, чтобы продавать больше.	2	2	-	-	
8.	Презентация проектных замыслов в РР	2	-	2	-	
9.	Выручка, затраты, прибыль. Что надо сделать, чтобы максимизировать прибыль предприятия.	2	2	-	--	
10.	Проектная работа. Первый заход в воронку продаж. Сделать лид-магниты и план рилсов для своих продуктов	2	-	2	-	
11.	Цена. Как назначить цену, чтобы получить максимальную прибыль	2	2	-	-	
12.	Проектная работа. Что такое тильда и зачем она нужна, как в ней работать, центральный инструментарий	2	-	2	-	Подготов- ка проект- ной рабо- ты
Модуль 3. Ключевые направления приращения конкурентоспособности бизнеса		20	10	10	-	
13.	Управление персоналом. Что надо сделать, чтобы персонал работал на 100%	2	2	-	-	
14.	Запуск mvp. Проектная работа. Как сделать первые шаги на рынке	2	-	2	-	
15.	Управление капиталом. Что надо сделать, чтобы капитал использовался максимально эффективно	2	2	-	-	
16.	Воронка продаж. Проектная работа. Что такое воронка продаж. Как ее правильно спроектировать и использовать.	2	-	2	-	
17.	IT-блок.	6	6	-	-	
18.	Байер персона и контент-план. Проектная работа. «Пишем» портрет целевого потребителя,	2	-	2	-	

№ п/п	Наименование тем	Количество часов				Формы ат- тестации / контроля
		Всего	Теория	Прак- тика	Самосто- ятельная работа	
	делаем контент-план при по- мощи ИИ.					
19.	Выручка, затраты, прибыль. Проектная работа. Делаем пер- вые шаги в финансовом плани- ровании (практикум).	2	-	2	-	
20.	Защита проектов	2	-	2	-	
Итого		48	26	22	-	-

Начальник центра
дополнительного образования



Г.Н. Ясенко