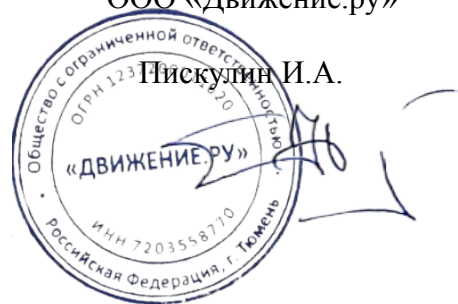




ООО «ДВИЖЕНИЕ.РУ»
ИНН 7203558770 КПП 720301001
Адрес: г. Тюмень, ул. Володарского, д.17/1

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
ООО «Движение.ру»



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«Цифровизация в девелопменте: продажи и маркетинг»

Нормативный срок освоения программы: 36 академических часов.

Форма обучения: заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

г. Тюмень, 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ	3
1.1. Нормативные правовые основы разработки программы	3
1.2. Требования к слушателям	3
2. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ	4
2.1. Цель освоения программы	4
2.2. Описание перечня профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения	4
3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН	7
4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК	8
5. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ	9
6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ	11
6.1. Материально-техническое обеспечение	11
6.2. Организация образовательного процесса	12
6.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса	12
7. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ	13
7.1. Итоговая аттестация	13
8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	14

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Нормативные правовые основы разработки программы

Нормативную правовую основу разработки программы составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 №273 «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 148н «Об утверждении уровней квалификаций в целях разработки проектов профессиональных стандартов»;
- Письмо Минобрнауки России от 30 марта 2015 г. № АК-821/06 «О направлении методических рекомендаций по итоговой аттестации слушателей»;
- Письмо Минобрнауки России от 21 апреля 2015 г. № ВК-1013/06 «О направлении методических рекомендаций по реализации дополнительных профессиональных программ с использованием дистанционных образовательных технологий, электронного обучения и в сетевой форме»;
- Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих.

1.2. Требования к слушателям

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Целевая аудитория программы:

1. специалисты девелоперских компаний: специалисты отдела продаж, отдела маркетинга и IT-отдела;

2. Руководители отделов девелоперских компаний: продажи, маркетинг и IT;
3. Собственники девелоперских компаний.

2. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

2.1 Цель освоения программы

Целью освоения программы является формирование у слушателей навыков и знаний, необходимых для успешного внедрения цифровизации в девелоперской компании.

2.2 Описание перечня профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения

Содержание дополнительной профессиональной программы учитывает профессиональные стандарты, указанные в Таблице 1.

Таблица 1.

Профессиональный стандарт	Формируемые и (или) совершенствуемые трудовые функции		
Профессиональный стандарт 07.013 «Специалист цифровой трансформации»	Систематизация структурированных данных документированных сфер деятельности организации для использования и хранения	А/02.5	5
	Формирование отчетности по результатам цифровой трансформации документированных сфер деятельности организации	А/07.5	5
	Разработка методики организации структурированных данных и метаданных документированных сфер деятельности	В/01.6	6

документированных сфер деятельности организации» УТВЕРЖДЕН приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 31.03.2021 № 192н			
	Разработка организационных мероприятий по обеспечению правопреемственности структурированных данных и метаданных документированных сфер деятельности	В/03.6	6
	Администрирование цифрового контента документированных сфер деятельности организации	В/06.6	6
	Методическое руководство процессом цифровой трансформации документированных сфер деятельности организации	В/09.6	6
	Обеспечение эффективности цифровой трансформации документированных сфер деятельности организации	В/11.6	6
	Развитие цифровой трансформации документированных сфер деятельности организации	С/01.7	7
	Разработка и внедрение стратегии цифровой трансформации документированных сфер деятельности организации	С/07.7	7
	Разработка системы аналитики цифровой трансформации документированных сфер деятельности организации	С/08.7	7

В результате освоения программы слушатель будет:

Знать:

- Теоретические основы и системные принципы цифровой трансформации в девелоперской деятельности.
- Пошаговый алгоритм реализации процессов цифровизации.
- Ключевые цифровые инструменты и решения (CRM, ERP, SaaS-продукты, аналитические платформы), их ценность для различных этапов девелоперского цикла и жизненного цикла объекта недвижимости.
- Структуру и ориентиры стоимости формирования бюджета на цифровизацию для девелоперских компаний различного масштаба.
- Основы построения цифровой карты бизнес-процессов и экосистемы коммерции, включая работу с внешними партнерами и агентами.

- Типовые ошибки, организационные, технические и бюджетные риски на пути цифровой трансформации и методы их минимизации.

Уметь:

- Проводить аудит и давать оценку текущему уровню цифровой зрелости организации.
- Формулировать гипотезы цифровизации.
- Организовывать рабочую группу и определять роль владельца цифрового продукта.
- Разрабатывать дорожную карту цифровой трансформации с учетом бизнес-приоритетов, ресурсных возможностей и необходимости быстрого получения операционной выгоды.
- Рассчитывать экономическую эффективность (ROI), экономию временных затрат, повышение качества процессов и оценивать косвенные эффекты от внедрения цифровых решений.
- Запускать пилотные проекты (MVP), сопровождать их и масштабировать успешные решения.
- Осуществлять контроль и измерение эффективности цифровых проектов и каналов продаж.

Владеть навыками:

- Вести расчет возврата инвестиций (ROI).
- Идентифицировать и оценивать риски.
- Вести презентации для руководства и инвесторов для внедрения или масштабирования цифровизации компании.
- Внедрять элементы цифровой трансформации.
- Разрабатывать структурированный план действий для практического старта цифровизации.
- Проводить оценку эффективности внедрения цифровизации.

3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Таблица 2

№	Наименования этапов / блоков / модулей / дисциплин	Всего часов	Лекции	Практические занятия	СРС*
	Модуль I				
1.	Управление цифровой трансформацией	17	6	4	7
1.1	Цифровизация в девелопменте: от теории к практике	3	2		1
1.2	Пошаговая стратегия цифровизации	2	1		1
1.3	Бюджет и ROI: сколько стоит цифровизация	2	1		1
1.4	Быстрый и безопасный старт: MVP и первые результаты	2	1		1
1.5	Ошибки и риски цифровизации	2	1		1
1.6	Практикум	3		1	2
1.7	Практическое занятие	3		3	
	Модуль II				
2.	Технологии для роста продаж	15	5	4	6
2.1	Готовые digital-решения для вашего бизнеса	2	1		1
2.2	Продажи 2.0: цифровая воронка в девелопменте	2	1		1
2.3	Цифровой агентский канал: инструменты и аналитика	2	1		1

2.4	Эффект цифровизации: как измерить результат	3	2		1
2.5	Практикум	3		1	2
2.6	Практическое занятие	3		3	
Итоговая аттестация		4	Тестирование		
Итого:		36			

* СРС – самостоятельная работа слушателя.

4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Таблица 3

№	Наименования этапов/блоков/модулей/ дисциплин	Неделя обучения
Модуль I		
1.	Управление цифровой трансформацией	
1.1	Цифровизация в девелопменте: от теории к практике	1-я неделя
1.2	Пошаговая стратегия цифровизации	
1.3	Бюджет и ROI: сколько стоит цифровизация	
1.4	Быстрый и безопасный старт: MVP и первые результаты	2-я неделя
1.5	Ошибки и риски цифровизации	
1.6	Практикум	
Модуль II		
2.	Технологии для роста продаж	
2.1	Готовые digital-решения для вашего бизнеса	3-я неделя
2.2	Продажи 2.0: цифровая воронка в девелопменте	
2.3	Цифровой агентский канал: инструменты и аналитика	
2.4	Эффект цифровизации: как измерить результат	4-я неделя
2.5	Практикум	
Итоговая аттестация		

5. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ

Таблица 4

№	Наименования этапов/блоков/ модулей/дисциплин	Содержание
I.	Управление цифровой трансформацией	<p>1.1 Цифровизация в девелопменте: от теории к практике</p> <p>1.1.1. Основные понятия, принципы и особенности цифровизации в девелопменте.</p> <p>1.1.2. Области применения цифровизации в строительной отрасли.</p> <p>1.1.3. Определение уровня цифровизации компании.</p> <p>1.2 Пошаговая стратегия цифровизации</p> <p>1.2.1. План реализации цифровизации.</p> <p>1.2.2. Основные участники в процессе внедрения цифровизации.</p> <p>1.3 Бюджет и ROI: сколько стоит цифровизация</p> <p>1.3.1. Основные статьи расходов, бюджетирование.</p> <p>1.3.2. Что такое ROI и как его рассчитывать.</p> <p>1.4 Быстрый и безопасный старт: MVP и первые результаты</p> <p>1.4.1. Определение MVP-подхода и почему фокус на узкие задачи вначале внедрения цифровизации важен.</p> <p>1.4.2. Этапы MVP-подхода.</p> <p>1.5 Ошибки и риски цифровизации</p> <p>1.5.1. Основные ошибки при внедрении цифровизации.</p> <p>1.5.2. Основные риски при внедрении цифровизации: организационные, финансовые, технические.</p>
	Практические занятия	<p>2.1. Практическое занятие.</p> <p>2.1.1. Основы организации цифровой</p>

		<p>команды и распределение ролей.</p> <p>2.1.2. Изучение интеграции и архитектуры IT-ландшафта</p> <p>2.1.3. Цифровой клиентский путь.</p> <p>2.1.4. Определение и анализ CX и UX</p> <p>2.1.5. Сквозная BI-аналитика</p>
	Самостоятельная работа	<p>3.1. Изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку</p> <p>3.2. Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к практической работе.</p> <p>3.3. Выполнение практической работы.</p>
II.	Технологии для роста продаж	<p>4.1. Готовые digital-решения для вашего бизнеса</p> <p>4.1.1. Основные готовые продукты цифровизации и их области применения.</p> <p>4.1.2. Определение SaaS.</p> <p>4.1.3. Основные риски и преимущества использования готовых решений и разработки собственных.</p> <p>4.2. Продажи 2.0: цифровая воронка в девелопменте</p> <p>4.2.1. Определение сквозной воронки продаж.</p> <p>4.2.2. Структура сквозной воронки продаж.</p> <p>4.2.3. Основные инструменты сквозной воронки продаж.</p> <p>4.3. Цифровой агентский канал: инструменты и аналитика</p> <p>4.3.1. Определение агентского канала.</p> <p>4.3.2. Основные этапы и инструменты цифровизации агентского канала.</p> <p>4.3.3. Определение и области применения BI-аналитики в цифровом агентском канале.</p> <p>4.4. Эффект цифровизации: как измерить результат</p> <p>4.4.1. Основные метрики для расчета эффекта от внедрения</p>

		цифровизации. 4.4.2. Определение прямых и косвенных метрик при расчете эффекта от внедрения цифровизации.
	Практические занятия	5.1. Практическое занятие 5.1.1. Юридическая и регуляторная часть цифровизации. 5.1.2. Цифровая трансформация клиентского сервиса 5.1.3. Цифровые сценарии для малых девелоперов
	Самостоятельная работа	6.1. Изучение учебного материала, вынесенного на самостоятельную проработку 6.2. Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к практической работе. 6.3. Выполнение практической работы.
	Самостоятельная работа	Итоговая аттестация по программе.

6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

6.1 Материально-техническое обеспечение

Слушатели программы имеют доступ в режиме 24 часа в сутки 7 дней в неделю без учета объемов потребляемого трафика к электронной информационно-образовательной среде (далее – ЭИОС), в которой размещены учебные материалы:

- учебный план,
- расписание занятий,
- рабочие программы модулей,
- различные текстовые материалы,
- задания для самостоятельной работы,
- методические рекомендации для слушателя по изучению учебного материала и

организации самостоятельной работы, прохождению форм текущего контроля успеваемости и итоговой аттестации.

6.2 Организация образовательного процесса

Образовательная программа предусматривает контактную и самостоятельную работу обучающихся.

Контактная работа обучающихся проходит в рамках таких видов учебных занятий, проводимых с применением дистанционных образовательных технологий в следующих формах:

1. Лекция - представляет собой видеозапись учебного занятия, в ходе которого лектор раскрывает систему представлений о том или ином предмете, явлении, помогая слушателям осмыслить проблему и прийти к определенному выводу.
2. Практическое задание - представляет собой домашние задания для обязательного выполнения.

Самостоятельная работа слушателей проходит в таких формах как:

1. Работа с основной и дополнительной литературой.
2. Практикум и тестирование
3. Итоговая аттестация (тестирование).

6.3 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация программы обеспечивается:

- административным персоналом, который обеспечивает условия для эффективной работы педагогического коллектива, осуществляет контроль и текущую организационную работу,
- техническим персоналом, который обеспечивает функционирование информационной структуры (включая ремонт технического обеспечения образовательного процесса, поддержание сайта и т.п.).
- педагогическими кадрами, к которым установлены следующие требования:

Преподаватель

Должен знать: законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации по вопросам высшего профессионального образования; локальные нормативные акты образовательного учреждения; образовательные стандарты по соответствующим программам высшего образования; теорию и методы управления образовательными системами; порядок составления учебных планов; правила ведения документации по учебной работе; основы педагогики, физиологии, психологии; методику профессионального обучения; современные формы и методы обучения и воспитания; методы и способы использования образовательных технологий, в том числе дистанционных; требования к работе на персональных компьютерах, иных электронно-цифровых устройствах; основы экологии, права, социологии; правила по охране труда и пожарной безопасности.

Требования к квалификации. Высшее профессиональное образование и стаж работы не менее 5 лет.

7. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

7.1 Итоговая аттестация

Итоговая аттестация – это форма оценки степени и уровня освоения слушателями образовательной программы.

Итоговая аттестация проводится в форме итогового зачета (тестирование), с целью установления соответствия достигнутых результатов освоения программы заявленным целям и запланированным результатам обучения, с использованием электронной системы тестирования. Для проведения итоговой аттестации может использоваться как система электронного тестирования собственной разработки, так и системы электронного тестирования, разработанные сторонними организациями.

Система электронного тестирования выставляет слушателю оценку по результатам тестирования исходя из процента правильных ответов на вопросы тестирования.

Результат пройденного тестирования доступен для просмотра слушателю, внесение исправлений в завершённый тест невозможна.

По результатам успешного прохождения итоговой аттестации слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца, дающий право выполнения вида профессиональной деятельности на основе полученной квалификации.

Слушателям, не прошедшим итоговую аттестацию или прервавшим обучение по уважительным причинам (по медицинским показаниям, подтвержденным соответствующими документами), предоставляется возможность переноса срока прохождения итоговой аттестации.

Диагностические инструменты:

Диагностическим инструментом, применяемым в рамках итоговой аттестации, является тест - инструмент, предназначенный для оценки результатов освоения программы слушателем.

Шкала оценивания.

Оценивание слушателя в рамках итоговой аттестации осуществляется по двухбалльной шкале в соответствии с нижеприведенными критериями.

- «зачтено» – 50% и более правильных ответов дано на вопросы теста,
- «не зачтено» – менее 50% требований к тесту выполнены.

Итоговая аттестация считается пройденной при условии получении отметки «зачтено».

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Итоговый аттестационный тест

1. Основная цель цифровизации в девелопменте

- a) Повысить узнаваемость бренда
- b) Заменить сотрудников ИТ-системами
- c) Сделать бизнес управляемым, прозрачным и масштабируемым
- d) Внедрить модные технологии

2. Почему стратегия цифровизации должна исходить от бизнеса, а не от ИТ?
- a) Потому что ИТ не понимают рынок
 - b) Цифровизация — инструмент достижения бизнес-целей
 - c) Так дешевле
 - d) Потому что этого требует закон
3. Первый шаг в процессе цифровизации компании — это...
- a) Внедрение CRM
 - b) Создание ИТ-отдела
 - c) Определение целей и формирование дорожной карты
 - d) Покупка SaaS-платформы
4. Что помогает избежать хаоса проектов при цифровизации?
- a) Расширение штата ИТ
 - b) Централизация управления проектами
 - c) Делегирование подрядчикам
 - d) Аутсорсинг аналитики
5. Что означает показатель ROI?
- a) Расходы на внедрение
 - b) Время окупаемости
 - c) Возврат инвестиций
 - d) Индекс цифровизации
6. Какой показатель отвечает на вопрос «за сколько окупится проект»?
- a) TCO
 - b) Payback Period
 - c) EBITDA
 - d) NPS
7. Главная задача MVP
- a) Полное внедрение системы
 - b) Проверка гипотезы с минимальными затратами
 - c) Создание прототипа для инвестора
 - d) Замена старой системы
8. Критерий успеха MVP
- a) Выглядит красиво
 - b) Доказал экономический или пользовательский эффект
 - c) Написан с нуля

d) Его одобрил ИТ-директор

9. Главная причина провала цифровизации

- a) Недостаток бюджета
- b) Отсутствие связи между бизнес-целями и ИТ-задачами
- c) Плохой подрядчик
- d) Слабая реклама

10. Как снизить риски внедрения новых систем?

- a) Делать всё самостоятельно
- b) Разбивать проект на короткие итерации и фиксировать промежуточные результаты
- c) Привлечь консультантов
- d) Использовать бесплатные сервисы

11. Преимущество готовых решений

- a) Быстрый старт и предсказуемая стоимость
- b) Гибкость под любые процессы
- c) Полный контроль над кодом
- d) Отсутствие абонплаты

12. Главный риск использования внешнего SaaS

- a) Отсутствие API
- b) Зависимость от поставщика и риск блокировки
- c) Невозможность масштабирования
- d) Сложная настройка

13. Ключевой элемент цифровой воронки продаж

- a) Телефонный обзвон
- b) Автоматизированный путь клиента от заявки до сделки
- c) Рассылка по базе
- d) Работа с агентами вручную

14. Что дает интеграция в единую систему CRM, сайта и маркетинга?

- a) Быстрее обрабатываются лиды
- b) Появляется сквозная аналитика и прозрачность продаж
- c) Уменьшается нагрузка на бухгалтерию
- d) Можно автоматизировать рекламу

15. Что помогает повысить эффективность агентских продаж?

- a) Увеличение комиссий
- b) Создание агентского портала и прозрачной отчетности
- c) Телеграм-чат
- d) CRM для клиентов

16. Что является показателем зрелости агентского канала?

- a) Аналитика по эффективности агентов и сделкам
- b) Количество партнеров
- c) Количество звонков
- d) Средний чек

17. Что такое TCO?

- a) Время выхода на рынок
- b) Полная стоимость владения системой
- c) Сумма инвестиций
- d) Доход от продаж

18. Что является косвенным эффектом цифровизации?

- a) Экономия на персонале
- b) Рост лояльности клиентов
- c) Увеличение прибыли
- d) Сокращение расходов

19. Зачем фиксировать показатели до старта цифровизации?

- a) Чтобы доказать реальный эффект изменений
- b) Сформировать отчет для подрядчиков
- c) Получить грант
- d) Настроить CRM

20. Что делает цифровизацию устойчивой частью компании?

- a) Внедрение модных технологий
- b) Смена подрядчиков
- c) Культура замеров и постоянного улучшения
- d) Наличие отдела IT