



ШКОЛА
НЕДВИЖИМОСТИ
ДВИЖЕНИЕ

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

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
ООО «Движение.ру»



Пискулин И.А.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«ПРОДАЖА НОВОСТРОЕК»

Нормативный срок освоения программы: 92 академических часа.

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	6
4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК	9
5. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ	10
6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ	16
6.1. Материально-техническое обеспечение	16
6.2. Организация образовательного процесса	17
6.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса	17
7. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ	18
7.1. Промежуточная аттестация	18
7.2. Итоговая аттестация	18
8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	20

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 Минобрнауки России от 23.08.2017 N 816 "Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ";
- 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. N АК-821/06 «О направлении методических рекомендаций по итоговой аттестации слушателей»;
- Письмо Минобрнауки России от 21 апреля 2015 г. N 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: руководители отделов продаж, менеджеры отделов продаж, собственники агентств недвижимости, девелоперы, которые хотят изучить рынок недвижимости в нише продажи первичной недвижимости, научиться принципам продаж и правилам эффективной коммуникации с клиентами, научиться презентовать продукт и его цену, освоить процесс отработки возражений и завершения сделки, узнать юридические тонкости, с которыми могут столкнуться при продаже новостроек.

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 выполнения функций менеджера по продажам первичной недвижимости в сфере девелопмента.

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		
	Вспомогательная деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты	A/01.5	5

Профессиональный стандарт 09.003 «Специалист по операциям с недвижимостью» УТВЕРЖДЕН приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2019 года № 611н	недвижимости, в том числе на строящиеся (за исключением услуг найма жилого помещения)		
	Деятельность при оказании услуг по улучшению жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала	В/02.5	5
	Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты нежилой недвижимости	В/03.5	5
	Организация услуги по реализации вещных прав и прав требования на недвижимость и контроль деятельности работников недвижимости или в структурном подразделении	С/01.6	6

В результате освоения программы слушатель будет:

Знать:

- принципы и этапы продаж;
- особенности воронок продаж;
- как продавать встречу покупателю;
- как вести себя на встрече, чтобы выйти на сделку;
- методологию презентации;
- юридические документы, необходимые при продаже новостроек;
- базовую архитектурную терминологию
- стили современной архитектуры

- основы технологий строительства

Уметь:

- выявлять запрос и потребность клиента;
- работать с возражениями;
- выстраивать эффективную коммуникацию;
- презентовать продукт и его цену;
- различать классы первичной недвижимости

Владеть навыками:

- продающей презентации продукта;
- самоорганизации;
- проактивности;
- самосовершенствования в продажах;
- тайм-менеджмент.

3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Таблица 2

№	Наименования этапов/блоков/модулей/дисциплин	Всего часов	Лекции	Практические занятия	СРС *	Формы аттестации
	Модуль I					
1.	Успешный старт	16	5	6	5	
1.1	Рынок новостроек	2	1		1	
1.2	Принципы продаж недвижимости в современных реалиях	3	1	1	1	
1.3	Особенности создания продающей презентации	3	1	1	1	
1.4	Как использовать аргументы в презентации	2	1	1		
1.5	Правила создания продающей презентации на «холодную»	3	1	1	1	

	аудиторию					
1.6	Семинар	2		2		
1.7	Промежуточная аттестация	1			1	Тестирование
	Модуль II					
2.	Столкновение с юридическими вопросами и возражениями клиентов	16	5	7	4	
2.1	Юридические вопросы и основная документация у менеджера	2	1	1		
2.2	Работа с возражениями: правила и отработка возражения «Дорого»	2	1	1		
2.3	Работа с возражениями: реальные кейсы и технологии	3	1	1	1	
2.4	Учимся понимать потребности клиента	3	1	1	1	
2.5	Как стать эффективным менеджером на все 100%	3	1	1	1	
2.6	Семинар	2		2		
2.7	Промежуточная аттестация	1			1	Тестирование
	Модуль III					
3.	Погружение в архитектуру и мастерство коммуникации	16	5	7	4	
3.1	Архитектурное строение домов	3	1	1	1	
3.2	Стили современной архитектуры	2	1	1		
3.3	Устанавливаем с клиентом атмосферу доверия	3	1	1	1	
3.4	Что делать, если клиент манипулятор?	3	1	1	1	
3.5	Как не выгореть на работе	2	1	1		
3.6	Семинар	2		2		
3.7	Промежуточная аттестация	1			1	Тестирование
	Модуль IV					
4.	Прорыв в сделках и карьере в недвижимости	14	4	6	4	

4.1	Технологии строительства для НЕ строителей	3	1	1	1	
4.2	Инженерные системы в домах разных классов	3	1	1	1	
4.3	Правила завершения сделки	2	1	1		
4.4	Способы построения успешной карьеры в продажах	3	1	1	1	
4.5	Семинар	2		2		
4.6	Промежуточная аттестация	1			1	Тестирование
	Модуль V					
5.	Как работать и жить в кризис	14	5	5	4	
5.1	Рынок первичной недвижимости в 2025 году: что происходит на рынке недвижимости и какие стратегии успеха есть в продажах	2	1	1		
5.2	Что такое профессиональное выгорание, и что делать, чтобы выгорание не случилось	3	1	1	1	
5.3	Профессиональный анализ прошлого и что делать, когда вы теряете веру в себя	2	1	1		
5.4	Как реагировать на сложности и проблемы в жизни.	3	1	1	1	
5.5	Как перестать прокрастинировать, как управлять временем в случае стресса или кризиса	3	1	1	1	
5.6	Промежуточная аттестация	1			1	Тестирование
	Модуль VI					
6.	Успешные продажи в онлайн	14	5	5	4	
	Эмоции в презентации: как заставить купить именно у тебя	3	1	1	1	
	Сторителлинг в продажах недвижимости	2	1	1		
	Особенности продаж через мессенджеры,	2	1	1		

	TEAMS и ZOOM					
	Типы клиентов и типы продавцов	3	1	1	1	
	Основы тайм-менеджмента: как все успеть и не выгореть	3	1	1	1	
	Промежуточная аттестация	1			1	Тестирование
Итоговая аттестация		2				
		92				

* СРС – самостоятельная работа слушателя.

4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Таблица 3

№	Наименования этапов/блоков/модулей/ дисциплин	Неделя обучения
Модуль I		
1.	Успешный старт	
1.1	Рынок новостроек	1-я неделя
1.2	Принципы продаж недвижимости в современных реалиях	
1.3	Особенности создания продающей презентации	
1.4	Как использовать аргументы в презентации	
1.5	Правила создания продающей презентации на «холодную» аудиторию	
1.6	Семинар	
1.7	Промежуточная аттестация	
Модуль II		
2.	Столкновение с юридическими вопросами и возражениями клиентов	
2.1	Юридические вопросы и основная документация у менеджера	2-я неделя
2.2	Работа с возражениями: правила и отработка возражения «Дорого»	
2.3	Работа с возражениями: реальные кейсы и технологии	
2.4	Учимся понимать потребности клиента	
2.5	Как стать эффективным менеджером на все 100%	
2.6	Семинар	
2.7	Промежуточная аттестация	
Модуль III		
3.	Погружение в архитектуру и мастерство коммуникации	
3.1	Архитектурное строение домов	3-я неделя
3.2	Стили современной архитектуры	
3.3	Устанавливаем с клиентом атмосферу доверия	
3.4	Что делать, если клиент манипулятор?	
3.5	Как не выгореть на работе	

3.6	Семинар	
3.7	Промежуточная аттестация	
Модуль IV		
4.	Прорыв в сделках и карьере в недвижимости	
4.1	Технологии строительства для НЕ строителей	4-я неделя
4.2	Инженерные системы в домах разных классов	
4.3	Правила завершения сделки	
4.4	Способы построения успешной карьеры в продажах	
4.5	Семинар	
4.6	Промежуточная аттестация	
Модуль V		
5.	Как работать и жить в кризис	
5.1	Рынок первичной недвижимости в 2025 году: что происходит на рынке недвижимости и какие стратегии успеха есть в продажах	5-я неделя
5.2	Что такое профессиональное выгорание, и что делать, чтобы выгорание не случилось	
5.3	Профессиональный анализ прошлого и что делать, когда вы теряете веру в себя	
5.4	Как реагировать на сложности и проблемы в жизни.	
5.5	Как перестать прокрастинировать, как управлять временем в случае стресса или кризиса	
5.6	Промежуточная аттестация	
Модуль VI		
6.	Успешные продажи в онлайн	6-я неделя
6.1	Эмоции в презентации: как заставить купить именно у тебя	6-я неделя
6.2	Сторителлинг в продажах недвижимости	
6.3	Особенности продаж через мессенджеры, TEAMS и ZOOM	
6.4	Типы клиентов и типы продавцов	
6.5	Основы тайм-менеджмента: как все успеть и не выгореть	
6.7	Семинар	
6.8	Промежуточная аттестация	
7.	Итоговая аттестация	6-я неделя

5. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ

Таблица 4

№	Наименования этапов/блоков/модулей/дисциплин	Содержание
I.	Успешный старт	1.1 Рынок новостроек 1.1.1 С какими новостройками лучше работать

		<p>1.1.2 Основные подводные камни новостроек</p> <p>1.1.3 С чем приходилось сталкиваться на практике</p> <p>1.1.4 С какими вопросами сталкиваются специалисты по продаже</p> <p>1.1.5 Способы привлечения клиентов: как рекламировать продукт</p> <p>1.1.6 Как решить вопрос с клиентом, у которого есть часть суммы, но нет официальной ЗП</p> <p>1.1.7 Какие методы используем для продвижения продаж</p> <p>1.2 Принципы продаж недвижимости в современных реалиях</p> <p>1.2.1 Четыре золотых правила овладения новыми навыками</p> <p>1.2.2 Процессный подход в продажах</p> <p>1.2.3 Классический и современный процесс продаж</p> <p>1.2.4 Методология простых и сложных продаж</p> <p>1.2.5 Чек-лист</p> <p>1.3 Особенности создания продающей презентации</p> <p>1.3.1 Цель технологий презентации</p> <p>1.3.2 Классическая риторика</p> <p>1.3.3 Модель презентации «Визуализация»</p> <p>1.3.4 Модель презентации «Ромашка»</p> <p>1.4 Как использовать аргументы в презентации</p> <p>1.4.1 Определение аргументации</p> <p>1.4.2 Правила аргументации</p> <p>1.4.3 Триада презентации</p> <p>1.4.4 Модель презентации «Общие и контрастные характеристики»</p> <p>1.5 Правила создания продающей презентации на «холодную» аудиторию</p> <p>1.5.1 Презентация цены</p> <p>1.5.2 Методы аргументации в пользу проектов с более высокой ценой</p> <p>1.5.3 Презентация elevator speech</p>
--	--	--

		1.6 Семинар
	Практические занятия	Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к самостоятельной работе.
	Самостоятельная работа	1.7 Промежуточная аттестация
II.	Столкновение с юридическими вопросами и возражениями клиентов	<p>2.1 Юридические вопросы и основная документация у менеджера</p> <p>2.1.1 Правовое регулирование сделок с недвижимостью</p> <p>2.1.2 Федеральный закон 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»</p> <p>2.1.3 Программы государственной поддержки при покупке недвижимости</p> <p>2.1.4 Специальные условия на приобретение недвижимости от застройщиков</p> <p>2.1.5 Основная документация у менеджеров. Правила оформления договоров</p> <p>2.1.6 Вопрос-ответ</p> <p>2.2 Работа с возражениями: правила и отработка возражения «Дорого»</p> <p>2.2.1 Отработка возражений</p> <p>2.2.2 Классический цикл отработки возражений</p> <p>2.2.3 Принятие возражений</p> <p>2.2.4 Отработка возражений «У вас дорого»</p> <p>2.2.5 Приемы закрытия возражения</p> <p>2.3 Работа с возражениями: реальные кейсы и технологии</p> <p>2.3.1 Классический цикл отработки возражений</p> <p>2.3.2 Уточнение возражений</p> <p>2.3.3 Отработка возражений</p> <p>2.4 Учимся понимать потребности клиента</p> <p>2.4.1 Техники выяснения потребностей клиента</p> <p>2.4.2 Классификация потребностей клиента</p> <p>2.4.3 Вопросы</p>

		<p>2.4.4 Техника выяснения потребностей клиента «Что еще?»</p> <p>2.5 Как стать эффективным менеджером на все 100%</p> <p>2.5.1 Кто успешен в современных продажах</p> <p>2.5.2 Тайм-менеджмент для менеджера по продажам</p> <p>2.5.3 Оценка эффективности в продажах</p> <p>2.6 Семинар</p>
	Практические занятия	Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к самостоятельной работе.
	Самостоятельная работа	2.7 Промежуточная аттестация
III	Погружение в архитектуру и мастерство коммуникации	<p>3.1 Архитектурное строение домов</p> <p>3.1.1 Античный стиль</p> <p>3.1.2 Готика</p> <p>3.1.3 Барокко</p> <p>3.1.4 Классицизм</p> <p>3.1.5 Ампи́р</p> <p>3.1.6 Эклéктика</p> <p>3.1.7 Модерн (ар-нуво)</p> <p>3.1.8 Модернизм</p> <p>3.1.9 Хай-тек</p> <p>3.2 Стили современной архитектуры</p> <p>3.2.1 Что представляет собой архитектура для клиента?</p> <p>3.2.2 Оценил бы Россия современную архитектуру?</p> <p>3.2.3 Стили больших городов</p> <p>3.3 Устанавливаем с клиентом атмосферу доверия</p> <p>3.3.1 Приветствие</p> <p>3.3.2 Техники контакта, связанные с физикой и пространством</p> <p>3.3.3 Подсветить путь – технология перевода клиента на этап выяснения потребностей</p> <p>3.3.4 Активное слушание</p> <p>3.3.5 Пересказ</p> <p>3.3.6 Маленький разговор</p> <p>3.3.7 Техника «Чай/кофе»</p> <p>3.3.8 Compliment</p> <p>3.4 Что делать, если клиент манипулятор?</p> <p>3.4.1 Варианты влияния на личность</p> <p>3.4.2 Варварское влияние – эмоциональное нападение</p>

		<p>3.4.3 Варварское влияние – жесткое принуждение</p> <p>3.4.4 Эффективный отказ</p> <p>3.4.5 Техника противодействия длительным манипуляциям</p> <p>«Ассертивная реакция»</p> <p>3.5 Как не выгореть на работе</p> <p>3.5.1 Эффект Даннинга – Крюгера</p> <p>3.5.2 Профессиональное выгорание</p> <p>3.5.3 Повышение уверенности в себе и конгруэнтности</p> <p>3.6 Семинар</p>
	Практические занятия	Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к самостоятельной работе.
	Самостоятельная работа	3.7 Промежуточная аттестация
IV.	Прорыв в сделках и карьере в недвижимости	<p>4.1 Технологии строительства для НЕ строителей</p> <p>4.1.1 Панельное строительство</p> <p>4.1.2 Строительство кирпичных домов</p> <p>4.1.3 Монолитное строительство</p> <p>4.1.4 Кирпично-монолитное строительство</p> <p>4.1.5 Этапы строительства</p> <p>4.2 Инженерные системы в домах разных классов</p> <p>4.2.1 Благоустройство жилых территорий</p> <p>4.2.2 Оборудование площадок</p> <p>4.2.3 Покрытия и разделение потоков</p> <p>4.2.4 Системы отопления</p> <p>4.2.5 Системы водоснабжения</p> <p>4.2.6 Система вентиляции</p> <p>4.2.7 Система кондиционирования</p> <p>4.3 Правила завершения сделки</p> <p>4.3.1 Завершение сделки</p> <p>4.3.2 Как взять контакт у клиента</p> <p>4.3.3 Способы завершения сделки</p> <p>4.4 Способы построения успешной карьеры в продажах</p> <p>4.4.1 Ключевые факторы успеха в продажах</p> <p>4.4.2 Дресс-код менеджера по продажам</p> <p>4.5 Семинар</p>
	Практические занятия	Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к самостоятельной работе.

	Самостоятельная работа	4.6 Промежуточная аттестация
V .	Как работать и жить в кризис	<p>5.1. Рынок первичной недвижимости в 2025 году: что происходит на рынке недвижимости и какие стратегии успеха есть в продажах</p> <p>5.1.1. Тренды рынка первичной недвижимости в 2025 году</p> <p>5.2. Что такое профессиональное выгорание, и что делать, чтобы выгорание не случилось</p> <p>5.2.1. Причины и признаки профессионального выгорания</p> <p>5.2.2. Симптомы профессионального выгорания</p> <p>5.2.3. Средства борьбы с профессиональным выгоранием</p> <p>5.3. Профессиональный анализ прошлого и что делать, когда вы теряете веру в себя</p> <p>5.3.1. Что такое рефлексия</p> <p>5.3.2. Упражнение и технологии для анализа</p> <p>5.3.3. Упражнения для повышения уверенности в себе</p> <p>5.4. Как реагировать на сложности и проблемы в жизни.</p> <p>5.4.1. Рационализация страхов</p> <p>5.4.2. Технологии и упражнения для поддержания эмоциональной стабильности</p> <p>5.5. Как перестать прокрастинировать, как управлять временем в случае стресса или кризиса</p> <p>5.5.1. Причины прокрастинации</p> <p>5.5.2. Планирование рабочего дня</p> <p>5.5.3. Технологии уменьшения переработок</p>
	Практические занятия	Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к самостоятельной работе.
	Самостоятельная работа	5.6 Промежуточная аттестация
VI .	Успешные продажи в онлайн	<p>5.1 Эмоции в презентации: как заставить купить именно у тебя</p> <p>5.1.1 Эмоциональная презентация</p> <p>5.1.2 Рассказывание историй - сторителлинг</p> <p>5.2 Сторителлинг в продажах недвижимости</p> <p>5.2.1 Темы для поиска продающих</p>

		историй 5.2.2 Модели создания историй 5.3 Особенности продаж через мессенджеры, TEAMS и ZOOM 5.3.1 Особенности онлайн-продажи 5.3.2 Коммуникация в мессенджерах 5.3.3 Онлайн-продажи в ZOOM 5.4 Типы клиентов и типы продавцов 5.4.1 Модель DICS: типы личности 5.4.2 Как определять типы 5.4.3 Типы клиентов по DISC 5.4.4 Типы продавцов по DISC 5.5 Основы тайм-менеджмента: как все успеть и не выгореть 5.5.1 Классические подходы к управлению временем 5.5.2 Гибкие подходы к управлению временем. Бизнес-технологии для личных целей 5.5.3 Как использовать Agile в жизни 5.6 Семинар
	Практические занятия	Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к самостоятельной работе.
	Самостоятельная работа	5.7 Промежуточная аттестация
	Самостоятельная работа	Итоговая аттестация.

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. Промежуточная аттестация.
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 Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация – это форма оценки степени и уровня достижения слушателями результатов освоения учебных этапов, предусмотренных программой.

7.2 Итоговая аттестация

Итоговая аттестация – это форма оценки степени и уровня освоения слушателями образовательной программы. Итоговая аттестация проводится в форме тестирования.

К итоговой аттестации допускаются слушатели, выполнившие учебный план в полном объеме, не имеющие академической задолженности (задолженности по

промежуточной аттестации).

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования. Выполнение проекта позволяет оценить готовность обучающегося к решению задач профессиональной деятельности. Итоговая аттестация слушателей проводится с целью установления соответствия достигнутых результатов освоения программы заявленным целям и запланированным результатам обучения.

Итоговая аттестация проверяется аттестационной комиссией. 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.

При реализации образовательных программ дополнительного профессионального образования с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий педагогическим работникам рекомендуется своевременно отвечать на их вопросы и регулярно оценивать работу с использованием различных возможностей для взаимодействия друг с другом.

Диагностические инструменты:

Диагностическим инструментом, применяемым в рамках итоговой аттестации, является тест - инструмент, предназначенный для оценки результатов освоения программы слушателем. Количество вопросов в тесте варьируется от объема и сложности и учебной программы, но не может составлять менее десяти вопросов.

Критерии оценивания в рамках итоговой аттестации, проводимой в форме тестирования - описание соответствующего модуля проекта представлено и соответствует требованиям, которые установлены к содержанию модуля.

Шкала оценивания.

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

- «зачтено» – 80% и более правильных ответов дано на вопросы теста,
- «не зачтено» – менее 80% требований к тесту выполнены.

Итоговая аттестация считается пройденной при условии получения отметки “зачтено”

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Образцы вопросов итогового аттестационного теста:

1. Какой из вариантов логической компоновки презентации наиболее полный для модели презентации «Ромашка»?
 - А) Тема. Тезис. Аргумент 1. Аргумент 2. Тезис
 - Б) Тема. Тезис. Аргумент 1. Аргумент 2. Аргумент 3. Тезис
 - В) Тема. Тезис. Аргумент 1. Аргумент 2. Аргумент 3.
 - Г) Тезис. Аргумент 1. Аргумент 2. Аргумент 3. Тезис

2. В каком архитектурном стиле построена Эйфелева башня?
 - А) Хай-тек
 - Б) Готика
 - В) Классицизм
 - Г) Модернизм

3. Если клиент просит дополнительную скидку, какой из перечисленных вариантов вы НЕ будете использовать?
 - А. Говорить о дополнительных выгодах, которые получает клиент от покупки
 - Б. Договариваться об уступках от клиента взамен на скидки
 - С. Говорить клиенту, что скидки дают только на некачественный товар
 - Д. Предлагать сделать скидку, отказавшись от нескольких дополнительных услуг

4. Что является инструментом при выяснении потребностей?

- A. Открытые, закрытые, специальные и альтернативные вопросы, пауза, пересказ
- B. Юмор, сторителлинг
- C. Техники поддержания контакта
- D. Техники активного слушания

5. Что такое внешний локус контроля?

- A. Способность видеть преимущества в негативном
- B. Способность искать причины неудач в себе
- C. Привычка искать причины неудач во внешних факторах
- D. Фокус на постоянное развитие