

Технология продвижения своих услуг инструментами арт-маркетинга.

Вид образования: дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации).

Цель: совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

Категория слушателей: специалисты со средним и высшим профессиональным образованием (педагогическое психологическое, социально-педагогическое).

Форма обучения: дистанционная.

В результате обучения участники усовершенствуют или получают следующие профессиональные и личностные **компетенции:**

- составить целостный образ своего профессионального Я;
- понять, какую услугу они хотят выставить на рынок;
- осознать свою 100% экспертность и обрести уверенность;
- освоить технологию арт-маркетинга;
- понять возможности ее использования для продвижения себя и своих услуг;
- превратить страх продажи в «трамплин» для успешной реализации задуманного;
- использовать полученные знания и навыки для успешного развития своего бизнеса.

Учебно-тематический план:

Наименование дисциплины	Всего (акад.ч)	В том числе		Форма контроля
		лекции (акад.ч.)	практика (акад.ч.)	
Технология продвижения своих услуг инструментами арт-маркетинга	16	5	11	Супервизия

Календарный учебный график:

объем ОП (кол-во ак.ч.)	период ОД (кол-во учебных дней)	даты начала и окончания ОД	время начала и окончания ОД (чч.мм)	ЕОН (кол-во ак.ч.)	ЕНОН (кол-во ак.ч.)	кол-во выходных дней	срок и форма ИОМ
16	4	дд.мм.гг начала программы – дд.мм.гг окончания программы	Все дни 10:00 – 11:20 11:30 – 13:00 или 10:30 – 11:50 12:00 – 13:30 или 14:30 – 15:50 16:00 – 17:30	4	16	0	дд.мм.гг, супервизия

ОП – образовательная программа
ОД – образовательная деятельность
ЕОН – ежедневная образовательная нагрузка
ЕНОН – еженедельная образовательная нагрузка
ИОМ – итоговое оценочное мероприятие

Учебная программа:

- Создаем свою профессиональную Я-концепцию.
- Формируем ценностный образ себя.
- Учимся транслировать свои ключевые смыслы и ценности, «распаковываем» экспертность.
- Трансформируем ограничивающие убеждения в потенциальные ресурсы.
- Определяем желаемую финансовую цель.
- Создаем продающий образ, «упаковываем» свою экспертность.
- Составляем «аватар» будущего клиента.
- Выбираем для себя нишу на рынке услуг.
- Анализируем конкурентов.
- Создаем авторский продукт.
- Составляем уникальную систему доведения клиента до покупки.
- Тестируем стратегию запуска продукта на рынок.

Формы работы: мини-лекции, арт-практики, работа с метафорическими картами, медитации, индивидуальные и групповые упражнения для отработки навыков.