

Директор ЧОУДО «ЦППК «Триэс-Персонал»  
С.Пономарева)  
«10» января 2022



## УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Уровень образования: средне-специальное и/или высшее

Вид образования: Дополнительное профессиональное

Форма обучения: очная, заочная

По программе: Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Академия эффективной организации»

Срок освоения: 60 часов

№	Наименование разделов	Всего часов	В том числе			Самостоятельная работа
			Лекции	Практика		
1	Бизнес-процессы, оргструктура и регламенты. Ключевые факторы, влияющие на производительность труда.	10	5	3	2	
2	Структурирование ключевых бизнес-процессов организации.	10	4	4	2	
3	Технология описания бизнес-процессов и организация работ. Как подготовить компанию к автоматизации.	10	4	4	2	
4	Разработка и внедрение регламентов.	10	4	4	2	
5	Разработка ключевых показателей бизнес-процессов.	10	2	6	2	
6	Анализ и оптимизация бизнес-процессов.	60	23	25	12	
7	<b>Итого:</b>					
<p><b>Итоговая аттестация («зачет»):</b> Обучающий процесс выстроен таким образом, что после каждого информационного блока (лекции) предусмотрено выполнение одного или нескольких практических упражнений или написание эссе. Каждое упражнение проверяет наставник и ставит «зачет» или «незачет» + дает обратную связь студенту (на обучающей платформе «Антитренинги», если обучение идет в формате дистанционном и в очном формате, если обучение идет в очном формате). В конце курса студенты выполняют итоговое комплексное упражнение, где необходимо применить все ключевые знания и умения полученные в процессе обучения. В рамках этого задания студенты разрабатывают структуру бизнес-проекта/компании, описывают и структурируют и все ключевые функции, формулируют продукт каждой функции и определяют необходимые навыки для ее выполнения, применяя 12 шагов организации. Также создают матрицу ответственности, определяют ключевые показатели для панели управления бизнес-проекта/компании, просчитывают количество требуемого персонала для достижения плановых показателей. Удостоверение получают студенты, которые получили «зачет» по итоговому заданию.</p>						

«УТВЕРЖДАЮ»



Директор ЧОУДО «ЦППК» «Триэс-Персонал»  
(Е.С. Пономарева)

«10» января 2022

### УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Уровень образования: средне-специальное и/или высшее

Вид образования: Дополнительное профессиональное

Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная

По программе: Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Бережливое производство»

Срок освоения: 46 часов

№	Наименование разделов	Всего часов	В том числе		
			Лекции	Практика	Самостоятельная работа
1	Концепция «Бережливого производства».	8	4	2	2
2	Внедрение инструментов «Бережливого производства».	12	6	2	4
3	Управление персоналом ПС при внедрении инструментов «Бережливого производства».	16	6	4	6
4	Система «5S».	10	4	4	2
5	<b>Итого:</b>	<b>46</b>	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>14</b>
Итоговая аттестация		Обучающий процесс выстроен таким образом, что после каждого информационного блока (лекции) предусмотрено выполнение одного или нескольких практических упражнений. Каждое упражнение проверяет наставник и ставит «зачет» или «незачет» - дает обратную связь студенту (на обучающей платформе, если студент проходит обучение в дистанционном формате) или очную обратную связь, если студент проходит обучение в очном формате. Удостоверение получают студенты, которые получили зачеты по всем заданиям.			



«УТВЕРЖДАЮ»  
 Директор ЧОУДО «ЦППК «Триэс-Персонал»  
 (Е.С. Пономарева)  
 «10» января 2022

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Уровень образования: средне-специальное и/или высшее

Вид образования: Дополнительное профессиональное

Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная

По программе: Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Формула продуктивного найма»

Срок освоения: 28 часов

№	Наименование разделов	Всего часов	В том числе		
			Лекции	Практика	Самостоятельная работа
1	Задачи в сфере найма персонала. Шаги продуктивного найма.	3	1	2	0
2	Поиск и привлечение кандидатов.	4	1	2	1
3	Анализ, Оценка и выбор кандидатов.	7	2	3	2
4	Презентация компании и мотивация кандидатов.	6	2	4	0
5	Адаптация и ввод в должность новых сотрудников.	8	3	4	1
6	Всего часов.	28	10	14	4
Итоговая аттестация		<p>Обучающий процесс выстроен таким образом, что после каждого информационного блока (лекции) предусмотрено выполнение одного или нескольких практических упражнений или написание эссе. Каждое упражнение проверяет наставник и ставит «зачет» или «незачет» - Дает обратную связь студенту (на обучающей платформе «Антистринги» - если студент проходит обучение в дистанционном формате) или очную обратную связь (если студент проходит обучение в очном формате). В конце курса студенты выполняют итоговое комплексное упражнение, где необходимо применить все ключевые знания и умения полученные в процессе обучения. Удостоверение получают студенты, которые получили зачеты по всем промежуточным и итоговым заданиям.</p>			



	Внедрение оперативное планирование и повышение эффективности сотрудников до 35%.					
7	Итоговая аттестация: зачет.	5	0	5	0	
8	Итого:	32	11	17	4	
	Итоговая аттестация:	<p>Обучающий процесс выстроен таким образом, что почти после каждого информационного блока (лекции) предусмотрено выполнение одного или нескольких практических упражнений, а также самостоятельная работа для выработки навыков. Участники в процессе выполнения практических упражнений во время обучения, а также в режиме дальнейшей самостоятельной работы разрабатывают структуру бизнес-проекта/компании, описывают и структурируют и все ключевые функции, формулируют продукт каждой функции и определяют необходимые навыки для ее выполнения, применяя 12 шагов организации. Также создают матрицу ответственности, определяют ключевые показатели для панели управления бизнес-проекта/компанией, просчитывают количество требуемого персонала для достижения плановых показателей. Удостоверение получают студенты, которые получили «зачет» за итоговую аттестацию.</p>				

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор ЧОУДО «ЦППК «Триэс-Персонал»

Е.С. Пономарева

«10» января 2022



### УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Уровень образования: средне-специальное и/или высшее

Вид образования: Дополнительное профессиональное

Форма обучения: очная, заочная

По программе: Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Практические инструменты повышения производительности»

Срок освоения: 60 часов

№	Наименование разделов	Всего часов	В том числе		
			Лекции	Практика	Самостоятельная работа
1	Как выстроить эффективную систему планирования, анализа и контроля.	4	2	1	1
2	В чем отличие продукта функции/должности от КРІ (ключевого показателя должности).	8	3	4	1
3	14 шагов для внедрения КРІ (ключевые инструменты управления)	28	11	12	5
4	Основы системного управления. Учимся формулировать продукт и КРІ для реальной функции/должности.	5	1	3	1
5	Критические ошибки при внедрении КРІ.	5	3	1	1
6	Уровни и виды КРІ.	3	1	1	1
7	Алгоритм разработки КРІ.	4	1	2	1
8	Как создать панель управления проекта/подразделения/компании.	3	1	1	1
9	<b>Итого:</b>	<b>60</b>	<b>23</b>	<b>25</b>	<b>12</b>

Обучающий процесс выстроен таким образом, что после каждого информационного блока (лекции) предусмотрено выполнение одного или нескольких практических упражнений или написание эссе. Каждое упражнение проверяет наставник и ставит «зачет» или «незачет» + дает обратную связь студенту (на обучающей платформе «Антитренинги», если обучение идет в формате дистанционном и в очном формате, если

обучение идет в очном формате). В конце курса студенты выполняют итоговое комплексное упражнение, где необходимо применить все ключевые знания и умения полученные в процессе обучения. В рамках этого задания студенты разрабатывают структуру бизнес-проекта/компании, описывают и структурируют и все ключевые функции, формулируют продукт каждой функции и определяют необходимые навыки для ее выполнения, применяя 12 шагов организации. Также создают матрицу ответственности, определит ключевые показатели для панели управления бизнес-проекта/компании, просчитывают количество требуемого персонала для достижения плановых показателей. Удостоверение получают студенты, которые получили «зачет» по итоговому заданию.

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор ЧОУДО «ЦПППК «Триэс-Персонал»

Персонал «10» января 2022

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Уровень образования: средне-специальное и/или высшее

Вид образования: Дополнительное профессиональное

форма обучения: очная, заочная

По программе: Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Сессии по описанию и структурированию бизнес-процессов компаний

и разработка панели управления КРІ»

Срок освоения: 21 часов

№	Наименование разделов	Всего часов	В том числе	
			Лекции	Практика
1	Создание организующей модели компании и структурирование бизнес-процессов 1, 2, 3 уровней (практические занятия).	6,5	2,5	4
2	Создание организующей модели компании и структурирование бизнес-процессов 1, 2, 3 уровней (практические занятия).	5,5	2,5	3
3	Подпродукты, как составить список подпродуктов. Неправильные и неполные списки подпродуктов.	3	1	2
4	Разработка КРІ, КРІ и статистика.	5	2	3
5	Итоговое занятие.	1	0	1
6	<b>Итого:</b>	<b>21</b>	<b>8</b>	<b>13</b>

Обучающий процесс выстроен таким образом, что после каждого информационного блока (лекции) предусмотрено выполнение одного или нескольких практических упражнений или написание эссе. Каждое упражнение проверяет наставник и ставит «зачет» или «незачет» + дает обратную связь студенту (на обучающей платформе «Антитренинг»), если обучение идет в формате дистанционном и в очном формате, если обучение идет в очном формате). В конце курса студенты выполняют итоговое комплексное упражнение, где необходимо применить все ключевые знания и умения полученные в процессе обучения. В рамках этого задания студенты разрабатывают структуру бизнес-проекта/компании, описывают и структурируют и все ключевые функции, формулируют продукт каждой функции и определяют необходимые навыки для ее выполнения, применяя 12 шагов организации. Также создают матрицу ответственности, определяют ключевые показатели для панели управления бизнес-проекта/компании, просчитывают количество требуемого персонала для достижения плановых показателей. Удостоверение получают студенты, которые получили «зачет» по итоговому заданию.

УТВЕРЖДАЮ»

Директор ЧОУДО «ЦПТ» «Триэс-Персонал»  
(Е.С. Пономарева)

«10» января 2022



### УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Уровень образования: средне-специальное и/или высшее

Вид образования: Дополнительное профессиональное

Форма обучения: очная

По программе: Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Современные технологии управления производственным предприятием»

Срок освоения: 32 часов

№	Наименование разделов	Всего часов	В том числе		
			Лекции	Практика	Самостоятельная работа
1	Модуль 1. Базовые функции руководителя.	6	4	2	0
2	Модуль 2. Харизма и неформальное лидерство.	8	4	4	0
3	Модуль 3. Повышение личной эффективности руководителя (семинар-тренинг).	8	6	2	0
4	Модуль 4. Коммуникации (переговоры и презентация).	8	5	3	0
5	Итоговое занятие (зачет).	2	0	2	0
6	<b>Итого:</b>	<b>32</b>	<b>19</b>	<b>13</b>	<b>0</b>
Итоговая аттестация («зачет»):		Обучающий процесс выстроен таким образом, что почти после каждого информационного блока (лекции) предусмотрено выполнение одного или нескольких практических упражнений. Участники в процессе выполнения практических упражнений формируют необходимые базовые навыки руководителя для эффективного управления производственным предприятием. Форма аттестации «зачет».			

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор ЧОУДО «ЦППК «Триэс-Персонал»

И.С. Пономарева

«10» января 2022



### УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Уровень образования: средне-специальное и/или высшее

Вид образования: Дополнительное профессиональное

Форма обучения: очная

По программе: Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации: «Техники позитивного влияния в продажах и переговорах»

Срок освоения: 28 часов

№	Наименование разделов	Всего часов	В том числе		
			Лекции	Практика	Самостоятельная работа
1	Как клиент принимает решение о покупке?	1	1	0	0
2	Какова роль продавца в принятии решения клиентом о покупке?	1	1	0	0
3	Типичные ошибки продавцов, которые приводят к потере прибыли организациями.	5	3	2	0
4	Поведенческие индикаторы, по которым продавец может определить, в какой из точек принятия решений находится клиент в каждый момент времени.	7	5	2	0
5	Три эффективных технологии работы продавца для трех точек принятия решений клиента о покупке.	5	3	2	0
6	Раппорт с клиентом как важное условие продажи.	3	2	1	0
7	Специфика телефонных продаж по технологии «Волна Больших продаж».	3	2	1	0
8	Специфика жестких переговоров по технологии «Волна Больших Продаж».	3	2	1	0
9	Итого:	28	19	9	0

**Итоговая аттестация:**

Обучающий процесс выстроен таким образом, что почти после каждого информационного блока (лекции) предусмотрено выполнение одного или нескольких практических упражнений. В конце курса студенты выполняют итоговое комплексное упражнение, где необходимо применить все ключевые знания и умения полученные в процессе обучения. Удостоверение получают студенты, которые получили зачеты по всем промежуточным и итоговым заданиям.

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор ИУОДО «Центр «Триэс-Персонал»

Триэс-Персонал (Е.С. Пономарева)

«10» января 2022



### УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Уровень образования: средне-специальное и/или высшее

Вид образования: Дополнительное профессиональное

Форма обучения: очная

По программе: Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Технология клиентоориентированных продаж товаров и услуг»

Срок освоения: 108 часов

Наименование темы	Всего часов	Из них аудиторных		СРС
		всего	в т.ч. практических	
1. Введение в продажи. Психология продаж.	4	4	-	-
2. Профессиональные требования и нормативно-правовые основы для торгового персонала. Показатели эффективности в продажах.	6	4	2	2
3. Основы и правила клиентоориентированных продаж и сервиса.	8	4	6	4
4. Психология покупательских решений. Теория поколений и ее влияние на покупательский выбор.	10	6	4	4
5. Технология и этапы клиентоориентированных продаж.	8	4	2	4
6. Типология клиентов. Техники установления контакта с разными типами клиентов.	8	6	2	2

7. Выявления потребностей. Виды вопросов. Техники задавания вопросов.	10	8	4	2
8. Приемы презентации по техникам: свойство-выгода, свойство-конкурентное преимущество, сторителлинг, аргументация при продажах, специальные аргументы для покупателей различных поколений, адресная аргументация для мужчин и женщин.	10	8	4	2
9. Эффективные приемы профикактики и отработки возражения клиента.	10	8	2	2
10. Приемы закрытия сделки. Способы расширения покупки. Допродажи.	10	6	4	4
11. Психогеография и психомаркетинг.	8	4	2	4
12. Конфликтология: психология работы с конфликтными клиентами, с жалобами, рекламациями. Управление конфликтными ситуациями с клиентами.	8	4	2	4
13. Управление стрессом в работе торгового персонала.	6	4	-	2
<b>Итоговое занятие:</b>	2	2	2	-
<b>Всего:</b>	<b>108</b>	<b>72</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
<b>Итоговая аттестация («зачет»):</b> Обучающий процесс выстроен таким образом, что почти после каждого информационного блока (лекции) предусмотрено выполнение одного или нескольких практических упражнений, а также самостоятельная работа слушателей. В конце курса студенты выполняют итоговое комплексное упражнение, где необходимо применить все ключевые знания и умения полученные в процессе обучения. Удостоверение получают студенты, которые получили «зачет» по итоговому занятию.				