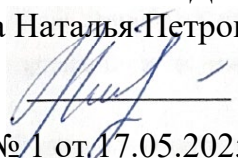


Онлайн школа Натальи Хохловой

ИП Хохлова Наталья Петровна
ИНН 245507209017 ОГРНИП 324246800013340

УТВЕРЖДАЮ:
ИП Хохлова Наталья Петровна

Приказ № 1 от 17.05.2025 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ПРОГРАММА**

«Быстрый старт репетитора»
(дистанционное обучение)

Направленность программы: социально-гуманитарная

Срок обучения: 120 академ. часов

Возраст: взрослые (старше 18 лет)

г. Красноярск, 2025 г.

Содержание:

1.	Комплекс основных характеристик образования	3
1.1	Пояснительная записка	3
1.2	Цель и задачи программы	4
1.3	Учебный план	5
1.4	Содержание программы	6
1.5.	Планируемый результат обучения в предметной сфере	7
2.	Комплекс организационно-педагогических условий, включающий формы аттестации	8
2.1	Календарный учебный график	8
2.2	Условия реализации программы	9
2.3	Формы аттестации	10
2.4	Оценочные материалы	10
2.5	Методические материалы	10
2.6	Рабочие программы (модули) курса	11
2.7	Список рекомендованной литературы	12

Раздел 1. Комплекс основных характеристик образования

1.1. Пояснительная записка

Актуальность. Актуальность дополнительной образовательной общеразвивающей программы «Быстрый старт репетитора» состоит в том, чтобы отвечать приоритетным направлениям современного образования, потребностям слушателей, социальному заказу общества. Курс предоставит полный набор профессиональных инструментов для специалистов, желающих оказывать репетиторские услуги, эффективно продвигать свои услуги на рынке в офлайн и онлайн форматах.

Настоящая образовательная программа предназначена для взрослых, заинтересованных в развитии знаний, умений и навыков, необходимых для быстрого и эффективного старта репетиторской деятельности.

Направленность программы: дополнительная общеразвивающая образовательная программа «Быстрый старт репетитора» имеет социально-гуманитарную направленность. Программа предполагает развитие у обучающихся новых компетенций и практических навыков для профессиональной деятельности, направленной на оказание репетиторских услуг, развитие необходимых для продвижения репетиторских услуг компетенций. А также освоение новых знаний и умений для выполнения трудовых функций, согласно профессиональному стандарту.

Программа составлена в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду учебно-методических и программно-методических документов, и регламентируется следующими нормативно-правовыми документами:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

2. Приказ Министерства просвещения РФ от 27 июля 2022 г. N 629 «Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

3. Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (направленных Письмом Министерством образования и науки РФ от 18.11.2015 № 09-3242).

4. Письмо комитета общего и профессионального образования Ленинградской области от 1 апреля 2015 года № 19- 2174/15-0-0 «О методических рекомендациях по разработке и оформлению дополнительных общеразвивающих программ различной направленности».

5. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 сентября 2021 г. N 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

Принципы программы:

- добровольность – охват дополнительным образованием с учетом возможностей, и интересов обучаемых;
- занимательность – включение в программу практических заданий;
- практическая направленность – использование обучаемыми полученных знаний и умений для применения в практической работе при продаже объекта недвижимости.

Отличительной особенностью данной образовательной программы является изучение пошагового старта репетитора и всех нюансов деятельности: позиционирование педагога (личный бренд) и эффективные способы проявленности, которые ведут к продаже услуг; способы продвижения репетиторских услуг; изучение и выбор целевой аудитории; организация работы с учениками и родителями; ведение внутреннего документооборота; работа с оплатами; а также практическая отработка всех изученных способов работы.

Отличительной особенностью программы является включение личного опыта автора курса в каждый урок, наличие дополнительных кейсов, видео и схем, которые позволяют более детально разобраться в каждом этапе быстрого старта репетитора. Разнообразие способов получения знаний и навыков позволяет сохранить у обучающихся интерес к занятиям на длительное время.

Возрастное предназначение программы

Данная программа рассчитана на слушателей старше 18 лет.

Сроки реализации программы

Программа рассчитана на 120 часов, 2,5 учебных недель.

Форма обучения

заочная с применением дистанционных технологий.

Формы проведения занятий:

Занятия образовательного курса проводятся исключительно с применением дистанционных технологий в формате онлайн-уроков, самостоятельного выполнения слушателями домашних заданий и обратной связью с проверкой выполнения домашних заданий.

Формы подведения итогов реализации программы

Освоение курса завершается итоговой проверкой в виде развернутого ответа на вопросы.

1.2 Цель и задачи программы

Цель программы: овладение знаниями, умениями и навыками, необходимыми для быстрого старта педагога в роли репетитора и эффективного продвижения репетиторских услуг.

Задачи программы:

1. Изучение теоретических и практических основ:
 - отличие понятий «репетитор» и «педагог», ключевые компетенции для успешного предпринимателя;
 - изучение и выбор целевой аудитории, взаимодействие с родителями и детьми;
 - варианты организационно-правового статуса репетитора: самозанятость, индивидуальный предприниматель;
 - маркетинг в социальных сетях, личный бренд репетитора;
 - варианты форм оказания репетиторских услуг, правила подбора необходимого оборудования и помещения;
 - правила ценообразования репетиторских услуг;
2. Формирование навыков взаимодействия с клиентами (на моменте продажи, в

процессе оказания услуги и после).

3. Выработка практических навыков по настройке каналов продаж и продвижению репетиторских услуг (создание продающих текстов для разных платформ – авито, телеграмм-каналов и др.).

4. Ведение финансового учета, ценообразование репетиторских услуг.

1.3 Учебный план

№п/п	Название темы	Количество часов		
		теория	практика	всего
1. Вводный модуль		8	-	8
1.1	Постановка целей на курс, знакомство с планом работы	2	-	2
1.2	Репетитор: ключевые компетенции для роста специалиста	3	-	3
1.3	Сравнительная характеристика понятий «педагог» и «репетитор»	3	-	3
2. Быстрый старт репетитора: пошаговый план		19,5	21	40,5
2.1	Выбор целевой аудитории	3	1	4
2.2	Выбор направления репетиторской услуги	2	4	6
2.3	Выбор формата работы с клиентами	2	2	4
2.4	Ценообразование репетиторских услуг, финансовое планирование	3	3	6
2.5	Правила формирования расписания занятий	2	3	5
2.6	Правила подбора помещения при очной форме оказания репетиторских услуг	2	2	4
2.7	Правила подбора материально-технического оснащения для оказания услуг	2	2	4
2.9	Маркетинг и продвижение услуг репетитора	2	4	6
	Промежуточная аттестация	1,5	-	1,5
3. Подробный разбор этапов продвижения репетитора		20	49	69
3.1	Психология и мышление предпринимателя	1,5	4,5	6
3.2	Организационно-правовой статус репетитора, что выбрать: самозанятость, индивидуальный предприниматель	1,5	4,5	6
3.3	Личный бренд репетитора	2	4	6
3.4	Ценностные ориентиры репетитора	1	5	6
3.5	Как повысить ценность репетиторских услуг	2	4	6
3.6	Целевая аудитория: портрет клиента	2	4	6
3.7	Старт целевой аудитории – точка А (определяем проблемы и потребности клиента)	2	4	6
3.8	Финиш целевой аудитории – точка Б (закрытие проблемы клиента услугой репетитора)	2	4	6

3.9	Способы привлечения клиентов	1,5	3,5	5
3.10	Каналы продвижения репетитора: как оформлять, чтобы купили, правила формирования контента и ведения социальных сетей	1,5	3,5	5
3.11	Как правильно выбрать помещение для оказания репетиторских услуг	1	2	3
3.12	Правила успешной продажи репетиторских услуг	2	4	6
	Промежуточная аттестация	-	2	2
	Итоговая аттестация	2,5	-	2,5
	Всего	50	70	120

1.4 Содержание дополнительной образовательной программы «Быстрый старт репетитора»

1. Вводный модуль (8 ч.)

Теория (8 ч.) Целеполагание на курс, обзор курса. Компоненты тактического и стратегического роста репетитора; компетенции, которые необходимо развивать для роста обзор (навыки продаж, коммуникация с клиентом, набор клиентов, ценообразование, целевая аудитория, ведение социальных сетей, монетизация, работа онлайн, открытие собственного центра. Отличие педагога от репетитора. Отличие трудовых функций. Знания, умения и навыки, необходимые для репетитора (значимость проявленности, навыки продаж, формирование расписания, правила ценообразования и работы с финансами). Разбор понятий «репетитор» и «педагог». Репетитор – это предприниматель. Ответственность репетитора. Результат в репетиторстве – участие 3 сторон (репетитор, родитель, ребенок).

2. Быстрый старт репетитора: пошаговый план (40,5 ч.)

Теория (19,5 ч.) Выбор целевой аудитории: плюсы и минусы узкой целевой аудитории и принципа «беру всех», возрастной диапазон детей; выбор узкой услуги или продукта; выбор режима работы, формата занятий (групповой, индивидуальный), организация пространства при работе в помещении, подготовка помещения (наличие оборудования, пандуса и другое материально-техническое оснащение в соответствии с требованиями санитарных норм); выбор подхода и методики для работы с определенным возрастом; подготовка к урокам. Ценообразование и планирование потенциальной прибыли, документы для работы с клиентами. Формирование расписания и режима работы. Самозанятость и индивидуальный предприниматель, что выбрать. Материально-техническое оснащение и подбор помещения. Маркетинг и способы привлечения клиентов. Повышение лояльности и возвращаемости клиентов. Правила ведения социальных сетей, построение воронки продаж. Правила взаимодействия с клиентами.

Практика (21 ч.) Исследование целевой аудитории, определение спектра репетиторских услуг, формата работы, ценовой политики, организационно-правового статуса для работы.

Промежуточная аттестация.

3. Быстрый старт репетитора: детальный разбор каждого этапа репетитора (69 ч.)

Теория (20 ч.) Мышление предпринимателя. Самозанятость или ИП: нюансы и требования. Формирование личного бренда репетитора, проявленность через социальные сети и платформы. Ценность репетитора как педагога, ценность репетиторских услуг для клиентов. Ведение клиента от проблемы до решения и закрытия всех задач: построение траектории взаимодействия с клиентом. Способы привлечения клиентов, эффективное продвижение социальных сетей и репетиторских услуг. Сбор отзывов и правильное размещение. Правила подбора помещения при очном оказании услуг.

Практика (49 ч.) Стратегическое планирование своей деятельности. Составление портрета клиента (исследование запроса целевой аудитории)

Промежуточная аттестация.

Итоговая аттестация.

1.5 Планируемый результат обучения в предметной сфере:

- сформировать общее представление у слушателей о том, чем отличается «репетитор» от «педагога», какими ключевыми знаниями, умениями и навыками необходимо обладать для эффективного продвижения на рынке репетиторов;
- сформировать базовые знания и умения, необходимые для эффективного продвижения услуг репетитора;
- готовая методическая база с пошаговыми инструкциями для всех этапов быстрого старта репетитора.

Раздел 2. Комплекс организационно-педагогических условий, включающий формы аттестации

2.1 Календарный (примерный) учебный график

№ п/п	Модульные педагогические единицы	Количество лекционных часов в неделю						Общее количество лекционных часов	Количество практической работы в неделю						Общее количество часов практической работы	Общая трудоемкость
		1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя		1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя		
1	Модуль 1.	8														
2	Модуль 2.	10,5	11						15	6						
3	Модуль 3.		12,5	8						12	37					
	Итого часов	18,5	23,5	8	-	-	-	50	15	18	37	-	-	-	70	120

2.2 Условия реализации программы

Режим занятий

Слушатели могут выполнять практические задания в удобное для них время.

Обучающимся предоставляется доступ к системе дистанционного обучения (СДО). Обучаясь на курсе, они знакомятся с учебной информацией, выполняют практические задачи.

Теоретические материалы курса можно скачивать, распечатывать, пересматривать и перечитывать. Они предоставляются слушателям в виде:

- видеоуроков;
- схем;
- фотоизображений;
- текстовых материалов.

Дистанционная поддержка курса:

Образовательная платформа «Антитренинги» (вход <https://antitreningi.ru/login>)

Личный сайт: <https://online.pedagogvbiznese.ru/svedeniya>

Договор-оферта размещен на сайте: <https://antitreningi.ru/info/oferta/>

Материально-техническая база:

Наименование	Единица	Количество
Ноутбук Huawei MateBook D 15 BoDE-WFH9	шт	1
Веб-камера Razer Kiyo X	шт	1
Микрофон	шт	1

Организационно-педагогические условия

Организационно-педагогические условия обеспечиваются привлечением в качестве кураторов на курсе исполнителей, соответствующих профессиональному стандарту педагога дополнительного образования (Приказ Минтруда России от 22.09.2021 № 652н "Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых»), в том числе, имеющих высшее образование либо среднее профессиональное образование в рамках иных укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования при условии его соответствия дополнительной общеразвивающей программе, ранее успешно прошедшие обучение на курсе «Быстрый старт репетитора».

2.3 Формы проведения аттестации учащихся

Формы аттестации

Контроль, диагностика, мониторинг результатов освоения программы осуществляется в форме промежуточной и итоговой аттестации качества освоения программы.

Промежуточная аттестация предполагает проверку знаний и умений через решение тестовых задач по теме «Быстрый старт репетитора».

Итоговая аттестация предполагает развернуты ответы по всем модулям учебного курса.

2.4 Оценочные материалы

Форма аттестации	Оценочные материалы
Промежуточная	Критерии оценивания. Отметка куратора о выполнении домашнего задания в личном кабинете ученика на платформе
Итоговая	Критерии оценивания. Зачетная ведомость итогового контроля

Критерии оценивания при промежуточной аттестации:

Задание принято при выполнении следующих условий:

- выполнение тестовых заданий на учебной платформе;
- размещенные на учебной платформе подробные письменные ответы по практическим задачам.

Критерии оценки при итоговой аттестации:

Оценка	Критерий оценивания
Работа принята при условии оценивания не менее чем на 20 баллов	Выполнено 80% заданий решены все практические задачи
Работа не принята при оценке результата менее, чем на 20 баллов	Допущены нарушения при выполнении домашнего задания. Работа выполнена не в полном объеме.

2.5 Методические материалы

Содержание программы предполагает применение элементов лекционно-практической системы обучения с опорой на взаимодействие с обучаемыми. В работе широко используются современные образовательные методики и технологии, а именно: метод проектов, наглядные методы (видеоматериалы, наглядные пособия), практические методы (практические занятия, творческие работы).

Формы организации занятий позволяют каждому участнику проявить свои индивидуальные способности.

В учебном процессе используются методические разработки автора. Основной дидактический материал взят из действующих учебных и дидактических пособий.

Обучающиеся могут использовать дополнительные материалы, размещенные в электронной библиотеке – научная электронная библиотека eLIBRARY <https://elibrary.ru>. Для использования Интернет-ресурсов информационно-библиотечного комплекса необходима предварительная регистрация обучающегося. Рекомендованная образовательной программой литература доступна к изучению в свободном доступе после регистрации на сайте электронной библиотеки. Ссылки для доступа в электронные библиотеки размещаются в личном кабинете обучающегося в СДО в разделе «Электронная библиотека».

2.5 Рабочие программы (модули) курса

Образовательная программа «Быстрый старт репетитора» состоит из трех модулей.

Первый модуль – Вводный модуль – занимает 8 часов. Вводный модуль задаёт основу профессионального становления репетитора как самостоятельного игрока на образовательном рынке. Участники курса узнают, как устроен курс в целом, определяют цели своего участия и получают карту развития в профессии. Модуль помогает сформировать реалистичные ожидания, увидеть зону личной ответственности и оценить собственную готовность к работе в формате репетиторства. Особое внимание уделяется разбору отличий между традиционной педагогикой и частной практикой: чем репетитор отличается от школьного учителя, какие новые роли и задачи он берёт на себя. Разбираются ключевые компетенции, без которых невозможно выстроить устойчивую и прибыльную практику: навыки коммуникации и продаж, поиск и удержание клиентов, понимание целевой аудитории, ведение соцсетей, работа в онлайн, управление временем и доходами. Участники узнают, почему современный репетитор — это не просто педагог, а также предприниматель и личный бренд. Модуль помогает осознать, что качественная работа с учениками — лишь часть профессии, и что за результат обучения отвечают не только репетитор, но и родитель, и сам ученик. Вводится понятие тактического и стратегического роста репетитора и даётся ориентир на профессиональные перспективы: от первых учеников до открытия собственного образовательного проекта.

Ключевые темы: цели и структура курса, путь роста: тактика и стратегия в частной практике, кто такой репетитор сегодня: роль, задачи, функции, зона ответственности: репетитор как предприниматель, треугольник ответственности: репетитор — родитель — ученик, необходимые навыки и компетенции: от продаж до самоменеджмента.

Второй модуль – Быстрый старт репетитора: пошаговый план – занимает 40,5 часов. Этот модуль — практическое руководство для тех, кто хочет быстро и осознанно запустить частную репетиторскую практику. Участники получают подробный, пошаговый план действий — от выбора целевой аудитории и формата занятий до организации пространства, расчёта стоимости и продвижения услуг. В теории и на примерах разбираются самые частые ошибки на старте — распыление на разные продукты, неоправданно широкий возрастной охват, неопределённое позиционирование — и даются инструменты, как избежать этих ловушек.

Участники научатся: выбирать нишу, с которой комфортно работать; определять формат занятий (индивидуальные, парные, групповые, онлайн/офлайн/смешанные); планировать наполнение курса и организацию пространства; рассчитывать цену занятий, формировать прайс и прогнозировать доход; продвигать себя в соцсетях, делать первые продажи, выстраивать лояльность и удержание клиентов. Особое внимание уделяется юридическим, финансовым и организационным аспектам: оформлению договоров, выбору организационно-правовой формы, подготовке помещения, закупке оборудования и правилам взаимодействия с родителями. Модуль помогает заякориться в одной теме, выстроить первый продукт, протестировать спрос и уверенно двигаться вперёд, не распыляя ресурсы и фокус. Ключевые темы: как выбрать курс и целевую аудиторию, с которой комфортно работать, ошибки старта: распыление, слишком широкая целевая аудитория, завышенные расходы, организация пространства: требования к помещению и оборудованию, ценообразование: как рассчитать и обосновать стоимость разных форматов занятий, система работы: договоры, правила, документы, самозанятость и ИП, маркетинг: продвижение,

воронка продаж, визуал, соцсети, работа с клиентами: как не потерять, как удержать, как вернуть, планирование загрузки и прибыли, расписания, отпусков, стратегия запуска: когда стартовать, как набрать первых учеников, лояльность и доверие: как выстроить и удержать.

Третий модуль – Подробный разбор этапов продвижения репетитора – занимает 69 часов. Цель модуля: сформировать у слушателей понимание принципов продвижения частной педагогической практики, освоить инструменты упаковки, позиционирования и привлечения клиентов, а также развить предпринимательское мышление, необходимое для устойчивого развития в сфере репетиторства.

В рамках модуля слушатели познакомятся с основами построения личного бренда, узнают, как выявлять целевую аудиторию и доносить ценность своих услуг, научатся выбирать оптимальные каналы продвижения и использовать простые маркетинговые инструменты для привлечения учеников. Особое внимание уделяется юридическим и организационным аспектам деятельности (самозанятость, ИП, договорные отношения), а также развитию предпринимательской ответственности и навыков самопрезентации. Основные темы: предпринимательский подход в репетиторстве: мышление, планирование, ответственность; юридическое оформление деятельности: самозанятость, ИП, договорные отношения; основы личного бренда: внешний образ, экспертность, отзывы, доверие; портрет целевого клиента: боли, желания, ценности; каналы продвижения: онлайн и офлайн-методы, социальные сети, сарафанное радио; упаковка и контент: визуальное и смысловое оформление услуг; работа с клиентским потоком: удержание, повторные продажи, рост стоимости услуг. Практические задачи: составление профиля целевой аудитории и её болей; разработка структуры контента и оформление страницы в соцсетях; написание постов и отзывов, отражающих ценность преподавателя; подготовка шаблонов договора и правил взаимодействия с клиентами; презентация услуг и работа с первичным запросом клиента.

Итоговая аттестация.

Каждый модуль предусматривает промежуточную аттестацию, а в конце образовательной программы проводится итоговая аттестация.

2.6 Список рекомендованной литературы:

1. Архангельский Г. А. Тайм-драйв: как успевать жить и работать: Практ. пособие. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020.
2. Бережной С. В. Как стать востребованным репетитором: Практ. руководство. — М.: Изд-во «Учитель и бизнес», 2018.
3. Груздев В. М., Типология объектов недвижимости [Текст]: учеб. Пособие для вузов / В. М. Груздев; Нижегород. архитектур.-строит. ун-т. — Н. Новгород: ННГАСУ, 2014. — 63 с.
3. Иванов А. П. Личный бренд преподавателя: Учеб. пособие. — М.: Образовательные технологии, 2019.
4. Черепанова А. В. Как продавать образовательные услуги просто и без страха: Практ. пособие. — СПб.: Питер, 2021.
5. Манн И. А. Маркетинг на 100%: Как стать хорошим маркетологом: Учеб. пособие. — М.: Альпина Паблишер, 2022.
6. Малкова А.Г. «Моя профессия – репетитор», 2017 г.

7. Дьякова А. С. Простой маркетинг для экспертов и наставников: Практ. руководство. — СПб.: Питер, 2023.
8. Бурменская И. В. Психология школьника: как понимать и мотивировать: Учеб. пособие. — М.: Просвещение, 2020.
9. Соломатина О. В. Пиши, сокращай: Практ. пособие по деловой и образовательной коммуникации. — М.: Альпина Паблишер, 2021 г.
10. Ю. Спивак «Личный бренд репетитора»
11. Ю. Спивак «Как репетитору набрать учеников без затрат на рекламу»