

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Институт бизнеса и информационных технологий»

Принята на заседании
педагогического совета
от «14» апреля 2026 г.
Протокол № П-03/26

Утверждаю:
Директор
_____ О.Е. Мирошник
«14» апреля 2026 г.

**дополнительная общеразвивающая
образовательная программа**
**«Нейросети для маркетолога.
Модуль 7. Построение системы продаж»**

Контур Кристо

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"
МИРОШНИК ОЛЬГА ЕВГЕНЬЕВНА

Документ подписан квалифицированной
электронной подписью 14.04.2026

серийный номер a2588dd02b4ab2c8fd1620b2b49a0caf77667a2f
срок действия 23.10.2025 - 23.01.2027

Екатеринбург
2026

1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Настоящая дополнительная профессиональная программа повышения квалификации разработана с учетом Федерального Закона Российской Федерации от 29.12.2012 г. №273 «Об образовании в Российской Федерации»; Приказа Минобрнауки России от 24 марта 2025 г. N 266 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».

Актуальность и отличительные особенности программы. Данная практикоориентированная образовательная программа предназначена для обучения физических лиц, желающих научиться применять технологии искусственного интеллекта.

Цель: программа направлена на формирование и развитие профессиональных компетенций маркетологов, предпринимателей и других заинтересованных специалистов в области практического применения технологий искусственного интеллекта для автоматизации маркетинговых процессов, повышения эффективности стратегических и операционных задач, а также создания конкурентоспособных продуктов и коммуникаций на всех этапах воронки продаж.

Задачи:

- Научиться разрабатывать скрипты продаж, анализировать успешные и отказные звонки с помощью нейросетей;
- Научиться генерировать персонализированные коммерческие предложения на основе целевой аудитории;
- Научиться генерировать договоры и выполнять юридическую проверку договоров.

Форма проведения занятий: очно с применением дистанционных технологий.

Нормативный срок освоения программы – 2 часа.

Итоговый документ: сертификат установленного образца.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Таблица 1

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	Самост. работа	
1	Модуль 7. Построение системы продаж	2	1	1	0	-
	ИТОГО:	2	1	1	-	-

3. РАБОЧИЕ УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗДЕЛОВ

3.1. Рабочая учебная программа раздела

«Построение системы продаж»

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- как разрабатывать скрипты продаж, анализировать успешные и отказные звонки с помощью нейросетей;
- как генерировать персонализированные коммерческие предложения на основе целевой аудитории;
- как генерировать договоры и выполнять юридическую проверку договоров.

Умеет:

- разрабатывать скрипты продаж, анализировать успешные и отказные звонки с помощью нейросетей;
- генерировать персонализированные коммерческие предложения на основе целевой аудитории;
- генерировать договоры и выполнять юридическую проверку договоров.

Контур Кристо

Учебно-тематический план раздела

АНУ ДВА УНИВЕРСИТЕТА
МИРОШНИК ОЛГА А ЕВГЕНЬЕВНА

Таблица 2

Документ подписан квалифицированной электронной подписью 14.04.2026

серийный номер a2588dd02b4ab2c8fd1620b2b49a0caf77667a2f
срок действия 2 23.10.2025 - 23.01.2027

Наименование раздела, тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Модуль 7. Построение системы продаж	2	1	1	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела	Содержание	
		Теорет. занятия	Практ. занятия
1.	Модуль 7. Построение системы продаж	Разработка скриптов продаж, анализ успешных и отказных звонков. Генерация персонализированных коммерческих на основе целевой аудитории. Генерация и юридическая проверка договоров.	Разработка скриптов продаж, анализ успешных и отказных звонков. Генерация персонализированных коммерческих на основе целевой аудитории. Генерация и юридическая проверка договоров.
Применяемые образовательные технологии		Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа	

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

4.1. Материально-технические условия

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
онлайн	Лекции и практики	Обучение проводится на платформе МТС Линк - экосистема сервисов для онлайн-коммуникаций и совместной работы

4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

Рекомендуемые методические материалы, Интернет-ресурсы

- Евстафьев В.А. Искусственный интеллект и нейросети: практика применения в рекламе. 2023 г. – 426 с.
- Ильяхов М., Сарычева Л. Пиши, сокращай. Как создавать сильный текст. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 440 с.
- Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с: ил.
- Крылов В., Пыхтеев А. Нейросети для бизнеса и SMM. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.litres.ru/book/artem-pyhteev/neyroseti-dlya-biznesa-i-smm-70896652/>
- Крылов В., Пыхтеев А. Нейросети для бизнеса и SMM. 2024. Режим доступа: <https://www.litres.ru/book/artem-pyhteev/neyroseti-dlya-biznesa-i-smm-70896652/chitat-onlayn/>
- Мелани Дезиель «Топливо для идей. Как генерировать контент бесконечно», 2023г. – 236 с.
- Нейросети для бизнеса: чем полезны // Деловая среда [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://dasreda.ru/learn/blog/article/2253-nejroseti-dlya-biznesa-chem-poleznuy>.
- Толоконников Ю. Нейросети для бизнеса – промты на миллион, 2023, 24с.

4.3. Кадровые условия

В программе работают эксперты и консультанты, имеющие успешный практический

Контур Крипто

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"

МИРОШНИК ОЛЬГА ЕВГЕНЬЕВНА

Документ подписан квалифицированной электронной подписью 14.04.2026

серийный номер a2588dd02b4ab2c8fd1620b2b49a0caf77667a2f
срок действия 3 23.10.2025 - 23.01.2027