УТВЕРЖДЕНА

приказом ООО «Замесин»

от «25» сентября 2026 г. №3

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«Как делать продукт»

Системное обучение продакт-менеджеров: методология AJTBD, юнит-экономика, RAT-фреймворк, ABCDX-сегментация, AURA

Вид программы	Дополнительная общеразвивающая программа (п. 16 Перечня лицензируемых программ — приложение к Постановлению Правительства РФ № 1490)
Направленность	Социально-гуманитарная
Категория слушателей	Лица, заинтересованные в развитии в области продакт-менеджмента. Без требований к уровню образования (ч. 3 ст. 75 ФЗ-273)
Форма обучения	Заочная, с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО/ДОТ)
Срок освоения	12 недель
Объём программы	108 академических часов
Документ по итогам	Сертификат об освоении программы (форма утверждена приказом ООО)
Год разработки	2026
Место реализации	Юридический адрес ООО «Замесин» (ч. 4 ст. 16 ФЗ-273)

Содержание

1. Общая характеристика программы

2. Цель и планируемые результаты освоения

3. Категория слушателей

4. Содержание программы

5. Учебный план

6. Календарный учебный график

7. Рабочие программы модулей

8. Формы аттестации и оценочные материалы

9. Организационно-педагогические условия

10. Методические материалы

11. Документ об освоении программы

1. Общая характеристика программы

1.1. Наименование

Дополнительная общеразвивающая программа «Как делать продукт».

1.2. Тип и вид программы

Тип: дополнительное образование взрослых. Вид: **дополнительная общеразвивающая программа** (п. 1 ч. 4 ст. 12, ч. 1 ст. 75 ФЗ-273; п. 16 Перечня — приложение к Постановлению Правительства РФ № 1490).

1.3. Актуальность

Программа закрывает базовый и продвинутый уровень компетенций продакт-менеджера: от исследования клиентов и формирования ценности продукта до запуска, развития существующих продуктов, маркетинговой упаковки и роста конверсий. Методология построена вокруг авторской системы AURA, объединяющей AJTBD-интервью, юнит-экономику как фильтр гипотез, RAT-фреймворк, ABCDX-сегментацию и мета-алгоритм решения бизнес-задач.

1.4. Форма обучения

Заочная, с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ст. 16 ФЗ-273).

Лекции, дополнительные материалы и записи воркшопов и Q&A-сессий — в видеозаписи, доступны слушателю асинхронно через личный кабинет в LMS. Воркшопы и Q&A-сессии с пометкой «онлайн» — синхронно по расписанию в формате видеоконференции (по ВКС). Все материалы — в электронном виде через ЭИОС. Наименования модулей и уроков, их порядок и продолжительность в программе соответствуют личному кабинету слушателя в LMS.

1.5. Срок освоения и объём

Срок освоения: 12 недель. Объём: 108 академических часов. Академический час равен 45 минутам (Приказа Минпросвещения России № 629 от 27.07.2022).

1.6. Место осуществления образовательной деятельности

Юридический адрес ООО «Замесин». Согласно ч. 4 ст. 16 ФЗ-273, при реализации программы с применением исключительно ЭО/ДОТ местом осуществления образовательной деятельности является место нахождения организации независимо от места нахождения обучающихся.

2. Цель и планируемые результаты освоения

2.1. Цель программы

Сформировать у слушателей системное представление о методах создания, запуска и развития продуктов; развить навыки исследования клиентов, сегментации, оценки продуктовых гипотез на основе юнит-экономики, поиска Product / Market Fit и роста конверсий.

2.2. Планируемые результаты освоения

По итогам освоения программы слушатель ЗНАЕТ:

- Методологию Advanced Jobs To Be Done (AJTBD) — главную идею, типы и свойства работ, граф работ.
- Принципы сегментации клиентов по работам, методы создания ценности продукта.
- Основы юнит-экономики продукта: целевую маржу, маржинальность сегмента, юнит-экономический фильтр.
- Алгоритм поиска Product / Market Fit, RAT-фреймворк, четыре стадии PMF, парадигму «убить продукт быстро».
- Стратегии развития существующих продуктов: ABCDX-сегментация, сегментация Шона Эллиса, девять стратегий развития, dual track, UX-тесты.
- Психологические основы решения о покупке, факторы конверсии, механики роста конверсии.

По итогам освоения программы слушатель УМЕЕТ:

- Проводить AJTBD-интервью в B2C- и B2B-контекстах.
- Строить граф работ и выделять критические цепочки работ.
- Сегментировать клиентов по работам, отличать ложную сегментацию от реальной.
- Формулировать ценностное предложение на языке джобов, применять механики создания ценности.
- Считать юнит-экономику и применять её как фильтр гипотез.
- Применять RAT-фреймворк для дешёвой проверки рискованных предположений.
- Делать упражнение «сегмент / не сегмент», скоринг сегментов по частотности, важности, размеру, неудовлетворённости и WTP.
- Проводить количественную валидацию JTBD-исследований.
- Писать тексты лендингов и коммерческих предложений на основе ценностного предложения.
- Применять мета-алгоритм AURA (11 типовых бизнес-задач × 34 механики, RICE-ранжирование) для решения продуктовых задач.

По итогам освоения программы слушатель ВЛАДЕЕТ:

- Языком AJTBD как рабочим языком для описания продуктовых решений.

- Инструментарием диагностики продукта: разбор стратегии, графа работ, сегментов, ценности.
- Подходом к запуску нового продукта без накопленных данных и к росту зрелого продукта.

3. Категория слушателей

К освоению программы допускаются лица, заинтересованные в развитии компетенций в области продакт-менеджмента. Поскольку программа относится к дополнительным общеразвивающим, требований к уровню образования слушателей не предъявляется (ч. 3 ст. 75 ФЗ-273).

Рекомендуемый профиль слушателя:

- Продакт-менеджеры, продакт-аналитики, продакт-дизайнеры.
- Основатели стартапов и предприниматели.
- Сотрудники продуктовых команд — разработчики, дизайнеры, маркетологи — желающие глубже понимать продуктовую логику.
- Руководители подразделений, отвечающие за развитие цифровых продуктов.

Возраст слушателей: от 18 лет.

4. Содержание программы

Программа состоит из 10 модулей и включает 51 урок в LMS: 27 лекций, 11 практических занятий (10 воркшопов и практическое занятие «Исследования»), 8 Q&A-сессий и 5 дополнительных материалов. Структура построена вокруг методологии AURA, объединяющей инструменты AJTBD, юнит-экономики, RAT, ABCDX.

Модуль 1. Введение — Знакомство с языком AJTBD и обзор всего арсенала курса на сквозном кейсе. Уроков: 3.

- 1.1 Изучаем работу под микроскопом
- 1.2 Основы Advanced Jobs To Be Done
- 1.3 Воркшоп #1: Как AURA и AJTBD дают алгоритмы решения бизнес-задач

Модуль 2. База — AJTBD-интервью — Главная идея AJTBD, техника AJTBD-интервью, B2B-специфика, демо-интервью. Уроков: 9.

- 2.1 Главная идея AJTBD
- 2.2 Как проводить AJTBD-интервью
- 2.3 b2b-специфика
- 2.4 Гайды AJTBD-интервью
- 2.5 Воркшоп #2 в онлайн: Учимся проводить AJTBD-интервью
- 2.6 Как устанавливать эмоциональный контакт
- 2.7 DEMO AJTBD-интервью для частотной работы | B2C
- 2.8 DEMO AJTBD-интервью для последовательной работы | B2C
- 2.9 DEMO AJTBD-интервью для поиска сегмента | B2B

Модуль 3. База — Граф работ — Типы и свойства работ, граф работ, критические цепочки работ. Уроков: 6.

- 3.1 Типы и свойства работ
- 3.2 Основы графа работ
- 3.3 Критические цепочки работ
- 3.4 Воркшоп #3: Осваиваем базовые навыки AJTBD
- 3.5 Запись Q&A с Ваней Замесиным #1
- 3.6 Онлайн Q&A-сессия #1 с Ваней Замесиным

Модуль 4. База — Сегментация и Ценность — Сегментация клиентов по работам, нишевание, ценность продукта и механики её создания. Уроков: 7.

- 4.1 Основы сегментации клиентов по работам
- 4.2 Алгоритм сегментации, нишевания и роста в сегменте
- 4.3 Что такое ценность продукта и базовые механики создания ценности
- 4.4 Как найти правильный уровень Core Jobs моего продукта
- 4.5 Воркшоп #4 в онлайн: Учимся создавать ценность продукта
- 4.6 Запись Q&A с Ваней Замесиным #2

- 4.7 Онлайн Q&A-сессия #2 с менторами

Модуль 5. Основы юнит-экономики — Юнит-экономика как фильтр гипотез: базовый расчёт, выбор сегментов и работ по экономике. Уроков: 1.

- 5.1 Воркшоп #5: Научиться базово считать юнит-экономику, выбирать сегменты и работы по экономике

Модуль 6. Углубление в сегментацию — Ложная и реальная сегментация, упражнение «сегмент/не сегмент», ошибки сегментации, выделение сегментов из исследования. Уроков: 6.

- 6.1 Ложная и реальная сегментация
- 6.2 Как делать упражнение «сегмент/не сегмент»
- 6.3 5 главных ошибок сегментации и нишевания
- 6.4 Воркшоп #6: Разбираемся в ложной и реальной сегментации
- 6.5 Воркшоп #7 в онлайн: Учимся выделять сегменты из исследования
- 6.6 Запись Q&A с Ваней Замесиным #3

Модуль 7. Запустить новый продукт — Алгоритм поиска Product/Market Fit, сегмент для нового продукта, алгоритм решения бизнес-задач, трекшн-карта. Уроков: 5.

- 7.1 Алгоритм поиска Product/Market Fit
- 7.2 Как найти сегмент для нового продукта
- 7.3 Алгоритм решения бизнес-задач
- 7.4 Воркшоп #8: Осваиваем, как запустить новый продукт с помощью трекшн-карты, исследований и Go To Market-механик
- 7.5 Онлайн Q&A-сессия #3 с Ваней Замесиным

Модуль 8. Как растить существующий продукт — Стратегии развития существующего продукта, UX-тесты, ABCDX-сегментация, количественная валидация JTBD-исследования. Уроков: 5.

- 8.1 Учимся применять стратегии развития существующего продукта
- 8.2 Как делать UX-тесты
- 8.3 ABCDX-сегментация и сегментация Шона Эллиса
- 8.4 Количественная валидация JTBD-исследования
- 8.5 Онлайн Q&A-сессия #4 с менторами

Модуль 9. Как упаковать продукт и растить конверсии — Психология покупки, коммуникация продукта, низкая конверсия, продажа нового решения, текст лендинга и КП, главный алгоритм создания продуктов. Уроков: 7.

- 9.1 Почему люди покупают
- 9.2 Изучаем основы коммуникации продукта
- 9.3 Почему может быть низкая конверсия у вашего продукта и что с этим делать
- 9.4 Как продать людям новое непривычное решение
- 9.5 Воркшоп #9 в онлайн: Учимся писать текст лендинга и коммерческого предложения

- 9.6 Воркшоп #10: Систематизируем все стратегии и осваиваем главный алгоритм создания продуктов
- 9.7 Онлайн Q&A-сессия #5 с Ваней Замесиным

Модуль 10. Дополнительно — AJTBD для внутренних продуктов, практическое занятие по проведению исследований. Уроков: 2.

- 10.1 AJTBD для внутренних продуктов
- 10.2 Исследования

5. Учебный план

Распределение часов по модулям, видам занятий и форме контроля. Часы по видам занятий рассчитаны по фактической продолжительности уроков в LMS (минуты ÷ 45, округление до 0,1 ак.ч.); поуроковая продолжительность приведена в разделе 7. Лекции, дополнительные материалы и записи — асинхронно; уроки с пометкой «онлайн» — в формате видеоконференции по расписанию.

№	Наименование модуля	Всего, ак.ч.	Лекции	Практич. занятия (воркшопы)	Q&A-сессии	Доп. материалы	Самост. работа
1	Введение	8	1,9	3,6	—	—	2,5
2	База — AJTBD-интервью	17	2,1	2,8	—	8,0	4,1
3	База — Граф работ	14	2,0	3,1	5,3	—	3,6
4	База — Сегментация и Ценность	11	2,2	2,2	4,0	—	2,6
5	Основы юнит-экономики	8	—	3,8	—	—	4,2
6	Углубление в сегментацию	10	0,6	3,8	2,0	—	3,6
7	Запустить новый продукт	15	5,9	2,9	1,9	—	4,3
8	Как растить существующий продукт	12	7,3	—	0,9	—	3,8
9	Как упаковать продукт и растить конверсии	12	3,8	4,4	1,1	—	2,7
10	Дополнительно	1	0,2	—	—	—	0,8
—	Итоговая аттестация — зачёт по результатам освоения учебного плана	—	—	—	—	—	—
	ИТОГО	**108**	**26,0**	**26,6**	**15,2**	**8,0**	**32,2**

Текущий контроль — фиксация прохождения уроков в LMS. Промежуточная аттестация — зачёт по каждому из модулей 1–9 по факту прохождения обязательных уроков модуля; модуль 10 «Дополнительно» — без аттестации. Итоговая аттестация — зачёт по результатам освоения учебного плана (Раздел 8).

6. Календарный учебный график

Программа реализуется в формате 12-недельных потоков. Уроки модулей открываются в LMS по неделям; воркшопы и Q&A-сессии с пометкой «онлайн» проводятся по расписанию потока в формате видеоконференции, их записи размещаются в LMS.

Неделя	Активности	Контроль
1	Модуль 1 «Введение»: уроки 1.1–1.3 (в т.ч. Воркшоп #1).	Зачёт по Модулю 1
2	Модуль 2 «База — AJTBD-интервью»: уроки 2.1–2.9 (в т.ч. Воркшоп #2 в онлайн).	Зачёт по Модулю 2
3	Модуль 3 «База — Граф работ»: уроки 3.1–3.6 (в т.ч. Воркшоп #3, онлайн Q&A-сессия #1).	Зачёт по Модулю 3
4	Модуль 4 «База — Сегментация и Ценность»: уроки 4.1–4.7 (в т.ч. Воркшоп #4 в онлайн, онлайн Q&A-сессия #2).	Зачёт по Модулю 4
5	Модуль 5 «Основы юнит-экономики»: урок 5.1 (Воркшоп #5).	Зачёт по Модулю 5
6	Модуль 6 «Углубление в сегментацию»: уроки 6.1–6.6 (в т.ч. Воркшоп #6, Воркшоп #7 в онлайн).	Зачёт по Модулю 6
7	Модуль 7 «Запустить новый продукт»: уроки 7.1–7.3.	—
8	Модуль 7, продолжение: уроки 7.4–7.5 (Воркшоп #8, онлайн Q&A-сессия #3).	Зачёт по Модулю 7
9	Модуль 8 «Как растить существующий продукт»: уроки 8.1–8.3.	—
10	Модуль 8, продолжение: уроки 8.4–8.5 (в т.ч. онлайн Q&A-сессия #4).	Зачёт по Модулю 8
11	Модуль 9 «Как упаковать продукт и растить конверсии»: уроки 9.1–9.5 (в т.ч. Воркшоп #9 в онлайн).	—
12	Модуль 9, продолжение: уроки 9.6–9.7 (Воркшоп #10, онлайн Q&A-сессия #5). Модуль 10 «Дополнительно» (10.1–10.2) — в течение всего потока. Итоговая аттестация.	Зачёт по Модулю 9. Итоговая аттестация — зачёт по результатам освоения учебного плана.

7. Рабочие программы модулей

Модуль 1. Введение

Объём: 8 ак.ч. (лекции 1,9, практические занятия 3,6, самостоятельная работа 2,5).

Цель модуля: дать обзор всего арсенала курса на сквозном кейсе и познакомить слушателя с языком AJTBD.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 1.1 Изучаем работу под микроскопом — лекция; 36 мин.
- 1.2 Основы Advanced Jobs To Be Done — лекция; 50 мин.
- 1.3 Воркшоп #1: Как AURA и AJTBD дают алгоритмы решения бизнес-задач — практическое занятие; 163 мин.

Форма контроля: промежуточная аттестация — зачёт по модулю: «зачтено», если в LMS пройдены все обязательные уроки модуля (1.1, 1.2, 1.3).

Модуль 2. База — AJTBD-интервью

Объём: 17 ак.ч. (лекции 2,1, практические занятия 2,8, доп. материалы 8,0, самостоятельная работа 4,1).

Цель модуля: освоить AJTBD-интервью как основной инструмент исследования клиентов: главная идея AJTBD, техника интервью, B2B-специфика, демонстрационные интервью.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 2.1 Главная идея AJTBD — лекция; 12 мин.
- 2.2 Как проводить AJTBD-интервью — лекция; 36 мин.
- 2.3 b2b-специфика — лекция; 45 мин.
- 2.4 Гайды AJTBD-интервью — дополнительный материал, дополнительно; 16 мин.
- 2.5 Воркшоп #2 в онлайн: Учимся проводить AJTBD-интервью — практическое занятие, онлайн; 124 мин.
- 2.6 Как устанавливать эмоциональный контакт — дополнительный материал, дополнительно; 97 мин.
- 2.7 DEMO AJTBD-интервью для частотной работы | B2C — дополнительный материал, дополнительно; 74 мин.
- 2.8 DEMO AJTBD-интервью для последовательной работы | B2C — дополнительный материал, дополнительно; 94 мин.
- 2.9 DEMO AJTBD-интервью для поиска сегмента | B2B — дополнительный материал, дополнительно; 81 мин.

Форма контроля: промежуточная аттестация — зачёт по модулю: «зачтено», если в LMS пройдены все обязательные уроки модуля (2.1, 2.2, 2.3, 2.5).

Модуль 3. База — Граф работ

Объём: 14 ак.ч. (лекции 2,0, практические занятия 3,1, Q&A-сессии 5,3, самостоятельная работа 3,6).

Цель модуля: научить описывать работы клиента, строить граф работ и выделять критические цепочки работ.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 3.1 Типы и свойства работ — лекция; 29 мин.
- 3.2 Основы графа работ — лекция; 36 мин.
- 3.3 Критические цепочки работ — лекция; 23 мин.
- 3.4 Воркшоп #3: Осваиваем базовые навыки AJTBD — практическое занятие; 138 мин.
- 3.5 Запись Q&A с Ваней Замесиным #1 — Q&A-сессия, дополнительно; 119 мин.
- 3.6 Онлайн Q&A-сессия #1 с Ваней Замесиным — Q&A-сессия, онлайн; 120 мин.

Форма контроля: промежуточная аттестация — зачёт по модулю: «зачтено», если в LMS пройдены все обязательные уроки модуля (3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.6).

Модуль 4. База — Сегментация и Ценность

Объём: 11 ак.ч. (лекции 2,2, практические занятия 2,2, Q&A-сессии 4,0, самостоятельная работа 2,6).

Цель модуля: научить сегментировать клиентов по работам и формулировать ценность продукта на языке работ.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 4.1 Основы сегментации клиентов по работам — лекция; 9 мин.
- 4.2 Алгоритм сегментации, нишевания и роста в сегменте — лекция; 7 мин.
- 4.3 Что такое ценность продукта и базовые механики создания ценности — лекция; 40 мин.
- 4.4 Как найти правильный уровень Core Jobs моего продукта — лекция, дополнительно; 43 мин.
- 4.5 Воркшоп #4 в онлайн: Учимся создавать ценность продукта — практическое занятие, онлайн; 97 мин.
- 4.6 Запись Q&A с Ваней Замесиным #2 — Q&A-сессия, дополнительно; 90 мин.
- 4.7 Онлайн Q&A-сессия #2 с менторами — Q&A-сессия, онлайн; 90 мин.

Форма контроля: промежуточная аттестация — зачёт по модулю: «зачтено», если в LMS пройдены все обязательные уроки модуля (4.1, 4.2, 4.3, 4.5, 4.7).

Модуль 5. Основы юнит-экономики

Объём: 8 ак.ч. (практические занятия 3,8, самостоятельная работа 4,2).

Цель модуля: научить применять юнит-экономику как фильтр продуктовых гипотез.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 5.1 Воркшоп #5: Научиться базово считать юнит-экономику, выбирать сегменты и работы по экономике — практическое занятие; 170 мин.

Форма контроля: промежуточная аттестация — зачёт по модулю: «зачтено», если в LMS пройдены все обязательные уроки модуля (5.1).

Модуль 6. Углубление в сегментацию

Объём: 10 ак.ч. (лекции 0,6, практические занятия 3,8, Q&A-сессии 2,0, самостоятельная работа 3,6).

Цель модуля: научить отличать ложную сегментацию от реальной и выделять сегменты из результатов исследования.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 6.1 Ложная и реальная сегментация — лекция; 10 мин.
- 6.2 Как делать упражнение «сегмент/не сегмент» — лекция; 10 мин.
- 6.3 5 главных ошибок сегментации и нишевания — лекция; 9 мин.
- 6.4 Воркшоп #6: Разбираемся в ложной и реальной сегментации — практическое занятие; 116 мин.
- 6.5 Воркшоп #7 в онлайн: Учимся выделять сегменты из исследования — практическое занятие, онлайн; 54 мин.
- 6.6 Запись Q&A с Ваней Замесиным #3 — Q&A-сессия, дополнительно; 90 мин.

Форма контроля: промежуточная аттестация — зачёт по модулю: «зачтено», если в LMS пройдены все обязательные уроки модуля (6.1, 6.2, 6.3, 6.4, 6.5).

Модуль 7. Запустить новый продукт

Объём: 15 ак.ч. (лекции 5,9, практические занятия 2,9, Q&A-сессии 1,9, самостоятельная работа 4,3).

Цель модуля: дать инструменты для запуска нового продукта: поиск Product/Market Fit, поиск сегмента, алгоритм решения бизнес-задач, трекшн-карта и Go To Market-механики.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 7.1 Алгоритм поиска Product/Market Fit — лекция; 128 мин.
- 7.2 Как найти сегмент для нового продукта — лекция; 127 мин.
- 7.3 Алгоритм решения бизнес-задач — лекция; 11 мин.
- 7.4 Воркшоп #8: Осваиваем, как запустить новый продукт с помощью трекшн-карты, исследований и Go To Market-механик — практическое занятие; 131 мин.
- 7.5 Онлайн Q&A-сессия #3 с Ваней Замесиным — Q&A-сессия, онлайн, дополнительно; 85 мин.

Форма контроля: промежуточная аттестация — зачёт по модулю: «зачтено», если в LMS пройдены все обязательные уроки модуля (7.1, 7.2, 7.3, 7.4).

Модуль 8. Как растить существующий продукт

Объём: 12 ак.ч. (лекции 7,3, Q&A-сессии 0,9, самостоятельная работа 3,8).

Цель модуля: применить методологию к зрелому продуктовому контексту: стратегии развития, UX-тесты, ABCDX-сегментация, количественная валидация JTBD-исследований.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 8.1 Учимся применять стратегии развития существующего продукта — лекция; 116 мин.
- 8.2 Как делать UX-тесты — лекция; 17 мин.
- 8.3 ABCDX-сегментация и сегментация Шона Эллиса — лекция; 25 мин.
- 8.4 Количественная валидация JTBD-исследования — лекция, дополнительно; 172 мин.
- 8.5 Онлайн Q&A-сессия #4 с менторами — Q&A-сессия, онлайн, дополнительно; 42 мин.

Форма контроля: промежуточная аттестация — зачёт по модулю: «зачтено», если в LMS пройдены все обязательные уроки модуля (8.1, 8.2, 8.3).

Модуль 9. Как упаковать продукт и растить конверсии

Объём: 12 ак.ч. (лекции 3,8, практические занятия 4,4, Q&A-сессии 1,1, самостоятельная работа 2,7).

Цель модуля: дать инструменты от психологии покупки до коммуникации продукта и роста конверсии; раскрыть главный алгоритм создания продуктов.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 9.1 Почему люди покупают — лекция, дополнительно; 86 мин.
- 9.2 Изучаем основы коммуникации продукта — лекция; 33 мин.
- 9.3 Почему может быть низкая конверсия у вашего продукта и что с этим делать — лекция; 46 мин.
- 9.4 Как продать людям новое непривычное решение — лекция, дополнительно; 7 мин.
- 9.5 Воркшоп #9 в онлайн: Учимся писать текст лендинга и коммерческого предложения — практическое занятие, онлайн; 90 мин.
- 9.6 Воркшоп #10: Систематизируем все стратегии и осваиваем главный алгоритм создания продуктов — практическое занятие; 106 мин.
- 9.7 Онлайн Q&A-сессия #5 с Ваней Замесиным — Q&A-сессия, онлайн, дополнительно; 48 мин.

Форма контроля: промежуточная аттестация — зачёт по модулю: «зачтено», если в LMS пройдены все обязательные уроки модуля (9.2, 9.3, 9.5, 9.6).

Модуль 10. Дополнительно

Объём: 1 ак.ч. (лекции 0,2, самостоятельная работа 0,8).

Цель модуля: дать дополнительные материалы для углубления: AJTBD для внутренних продуктов, практика проведения исследований.

Уроки модуля (наименование и продолжительность — по LMS):

- 10.1 AJTBD для внутренних продуктов — лекция, дополнительно; 10 мин.
- 10.2 Исследования — практическое занятие, дополнительно; без фиксированной продолжительности, учитывается в самостоятельной работе.

Форма контроля: не предусмотрена (дополнительные материалы, на зачёт не влияют).

8. Формы аттестации и оценочные материалы

8.1. Виды контроля

- Текущий контроль — фиксация прохождения уроков в LMS: отметка о прохождении каждого урока и прогресс по модулям отображаются в личном кабинете слушателя.
- Промежуточная аттестация — зачёт по каждому из модулей 1–9: «зачтено», если пройдены все обязательные уроки модуля (уроки без пометки «дополнительно»). Модуль 10 «Дополнительно» аттестации не подлежит.
- Итоговая аттестация — зачёт по результатам освоения учебного плана.

8.2. Итоговая аттестация

Итоговая аттестация проводится в форме зачёта по результатам освоения учебного плана. Решение «зачтено» выставляется, если слушатель в период обучения прошёл все обязательные уроки модулей 1–9 — 34 урока, отмеченных в LMS как пройденные, — и получил «зачтено» по промежуточной аттестации всех модулей 1–9. Уроки с пометкой «дополнительно» на результат не влияют.

Сведения о прохождении уроков формируются в LMS автоматически и рассматриваются аттестационной комиссией. Результат оформляется протоколом по форме Положения об итоговой аттестации и отражается в личном кабинете слушателя.

8.3. Аттестационная комиссия

Комиссия по итоговой аттестации формируется приказом директора ООО и включает не менее трёх человек: преподаватели программы и представитель администрации образовательного подразделения.

8.4. Повторное прохождение

При решении «не зачтено» слушатель вправе завершить прохождение обязательных уроков и пройти итоговую аттестацию повторно в течение 30 календарных дней. Порядок определяется Положением об итоговой аттестации.

9. Организационно-педагогические условия

9.1. Материально-техническое обеспечение

Программа реализуется с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ст. 16 ФЗ-273). Материально-техническое обеспечение в виде учебных помещений не требуется (подп. «а» п. 7 Постановления Правительства РФ № 1490 — для программ с исключительно ЭО/ДОТ).

9.2. ЭИОС (электронная информационно-образовательная среда)

Реализация программы обеспечивается ЭИОС, включающей:

- Платформу обучения (LMS) — для размещения видеолекций, практических занятий, методических материалов, отслеживания прогресса.
- Сервис видеоконференцсвязи — для проведения онлайн-воркшопов и Q&A-сессий.
- Личный кабинет слушателя — с историей обучения, оценками, выданным сертификатом.
- Личный кабинет преподавателя — с инструментами проверки заданий и обратной связи.
- Хранилище записей воркшопов с разграничением доступа.
- Электронные ресурсы по каждому модулю — лекции, практические занятия, Q&A-сессии, дополнительные материалы.

Описание ЭИОС утверждается отдельным приказом — Положение об ЭИОС.

9.3. Кадровое обеспечение

Преподавательский состав формируется в соответствии с подп. «г» п. 7 Положения о лицензировании (Постановление Правительства РФ № 1490) и ст. 46 ФЗ-273. К реализации программы привлекаются педагогические работники, имеющие профессиональное образование, соответствующую квалификацию и стаж работы, необходимый для преподавания.

Ключевые преподаватели программы:

- Иван Замесин — автор методологии AURA, AJTBD, ведущий курса. Высшее образование, опыт в продакт-менеджменте и продуктовом консалтинге — более 10 лет. Ведёт основной курс и большинство воркшопов.
-

Документы каждого преподавателя (дипломы, подтверждение стажа, договоры) хранятся в личных делах и предоставляются в составе заявления на лицензирование.

9.4. Информационное обеспечение

Рекомендованные источники для слушателей:

- Clayton M. Christensen et al. «Competing Against Luck» — основы Jobs To Be Done.
- Tony Ulwick «Jobs To Be Done: Theory to Practice».
- Bob Moesta, Greg Engle «Demand-Side Sales 101».
- Материалы по юнит-экономике (открытые лекции, статьи).
- Sean Ellis, Morgan Brown «Hacking Growth».
- Andrew Chen «The Cold Start Problem».
- Авторские материалы и публикации Ивана Замесина (producthowto.ru, telegram-канал @teamzamesin).
- Гайды AJTBD-интервью, демо-записи интервью, шаблоны графов работ — в LMS курса.

9.5. Требования к слушателю

Для прохождения программы слушатель должен иметь:

- Доступ к компьютеру с устойчивым интернет-соединением.
- Микрофон и веб-камеру — для участия в онлайн-воркшопах и Q&A-сессиях.
- Действующий e-mail и контактный телефон.
- Заключённый с ООО договор об оказании платных образовательных услуг.

10. Методические материалы

10.1. Материалы для слушателей

- Уроки курса в LMS — 51 урок (27 лекций, 11 практических занятий, 8 Q&A-сессий, 5 дополнительных материалов), доступны асинхронно.
- Конспекты и презентации к лекциям — выкладываются в LMS.
- Гайды AJTBD-интервью.
- Демо-записи AJTBD-интервью (4 формата: частотная работа B2C, последовательная работа B2C, поиск сегмента B2B, эмоциональный контакт).
- Глоссарий метрик и терминов юнит-экономики.
- Шаблоны: граф работ, RAT-карта, трекшн-карта, скоринг сегментов, карта приоритизации 2D.
- Чек-листы по каждому воркшопу.

10.2. Материалы для преподавателей

- Методические рекомендации по проведению каждого воркшопа: сценарий, критерии оценки активности слушателей, частые ошибки и как их разбирать.
- Эталонные решения по каждому из 10 воркшопов.
- Список типовых вопросов слушателей и эталонных ответов.
- Оценочные материалы: критерии зачёта по модулям и итоговой аттестации (раздел 8).

10.3. Структура одного занятия (воркшопа)

Продолжительность каждого воркшопа указана в разделе 7 по данным LMS. Типовая структура воркшопа:

1. Введение: цель воркшопа, регламент.
2. Разбор теоретического материала на сквозном кейсе.
3. Практическая работа слушателей в малых группах или индивидуально.
4. Презентация результатов и разбор с преподавателем.
5. Подведение итогов и постановка задач для самостоятельной работы.

11. Документ об освоении программы

По итогам успешного прохождения программы слушатель получает сертификат об освоении дополнительной общеразвивающей программы «Как делать продукт». Форма сертификата устанавливается приказом ООО (ч. 15 ст. 60 ФЗ-273).

Обязательные реквизиты сертификата:

- ФИО слушателя.
- Наименование программы.
- Объём программы (108 академических часов).
- Период обучения (даты начала и окончания).
- Решение по итоговой аттестации.
- Регистрационный номер сертификата.
- Дата выдачи.
- Печать ООО, подпись директора (или иного уполномоченного лица).

Сертификат формируется в электронном виде, при необходимости — на бумажном бланке. Информация о выдаче фиксируется в журнале выдачи документов об обучении (электронный реестр в LMS).

Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию, выдаётся справка о прохождении части программы (форма утверждается приказом ООО) — Приказа Минпросвещения России № 629 от 27.07.2022.

— —

Программа разработана в соответствии с п. 9 ст. 2, ст. 75 ФЗ-273 «Об образовании в Российской Федерации», Приказом Минпросвещения России № 629 от 27.07.2022 и Постановлением Правительства РФ № 1490 от 18.09.2020. Учебно-методическая основа курса — авторская методология Ивана Замесина (Замесин Академия).