

Программа на третьей ступени обучения "Продавай – не выгорая".	
Общие характеристики тарифа на третьей ступени программы с автором и поддержкой»:	
<i>54 видеоурока в записи</i>	
<i>Длительность обучения – 12 недель</i>	
<i>8 групповых онлайн встреч с Екатериной Сухоруковой</i>	
<i>4 индивидуальные сессии с Екатериной Сухоруковой из них 2 обязательные, 2 когда вам будет нужна моя поддержка и план дальнейших действий</i>	
<i>Раздаточные материалы</i>	
<i>Обратная связь предоставляется в общем чате курса в мессенджере Телеграмм и на платформе Геткурс</i>	
<i>Проверка домашних заданий 1 раз в неделю (для тех, кто сдал ДЗ вовремя)</i>	
<i>Доступ к программе предоставляется на 12 месяцев с момента доступа к курсу</i>	
Содержание	Стоимость
Полная стоимость онлайн обучения на третьей ступени программы “Продавай - не выгорая”	181 000, 00 Р
Модуль предобучение (открывается за две недели до старта программы или сразу после оплаты)	
Предобучени	
Занятие 1	1500
Как подготовить блог к продажам	
Занятие 2	1500
Тема: как сделать аудиторию своими друзьями	
Занятие 3	1500
Тема: Цепляющие тексты	
Модуль 0 старт программы	
Занятие 4	1500
Тема: знакомство и траектория личных достижений	
Модуль 1	
Мышление миллионера	
Занятие 5	1500
Тема: Ваша успешная стратегия достижений	
Занятие 6	1500
Тема: Как устроен наш мозг	
Занятие 7	1500
Тема: Первые продажи и быстрые деньги	

Занятие 8	1500
Тема: Синдром самозванца	
Занятие 9	1500
Тема: Самоценность	
Модуль 2	
Позиционирование дорогого эксперта через архетипы бренда	
Занятие 10	1500
Формула вашей суперсилы и личного бренда	
Занятие 11	1500
Тема: Ваша уникальность через архетипы бренда	
Занятие 12	1500
Тема: Кто и за что вам будет готов платить дорого	
Занятие 13	1500
Тема: Позиционирование, которое продает	
Занятие 14	1500
Тема: формируем сильный личный бренд в мире соцсетей	
Модуль 3	
Концепция дорогих продуктов	
Занятие 15	1500
Тема: Ценообразование	
Занятие 16	1500
Тема: Зачем в продуктах нужна система	
Занятие 17	1500
Тема: Почему продавать дорого легче	
Занятие 18	1500
Тема: Продукт который продает сам себя	
Модуль 4	
Контент дорогого эксперта и ваша уникальность	
Занятие 19	1500
Методичка по инфоповодам	
Занятие 20	1500
Тема: элементы прогревов	
Занятие 21	1500
Тема: Прогрев в постах	
Занятие 22	1500
Тема Сторителлинг дорогого эксперта	
Занятие 23	1500
Тема Воронки прогрева в Рилз и на других видеохостингах	
Занятие 24	1500
Тема: прогрев к наставничеству	

Модуль 5	
Как продавать с высокой конверсией 80% из 100%	
Занятие 25	1500
Тема: Где мы теряем деньги и клиентов	
Занятие 26	1500
Тема: Продажи по зависшим диалогам	
Занятие 27	1500
Тема: Ключевой этап воронки в продажах	
Занятие 28	1500
Тема Продажи на входящих запросах	
Занятие 29	1500
Тема: Два типа касаний с аудиторией	
Модуль 6	
Трафик	
Занятие 30	1500
Как продавать с одного оффера	
Занятие 31	1500
Тема: Ментальные триггеры	
Занятие 32	1500
Бесплатные методы работы с трафиком	
Занятие 33	1500
Тема: Платные способы привлечения клиентов	
Занятие 34	1500
Тема Автоматические рассылки и инвайтинг	
Модуль 7	
Заключительный эфир	
Занятие 35	1500
Подведение итогов и стратегия на дальнейшие шаги в системе продаж и в личном бренде	
8 модуль. Дополнительный модуль	
Нейросети в личном бренде и контенте	
Занятие 36	1500
Знакомство с платформой	
Занятие 37	1500
Делегирование контента нейросетям	
Занятие 38	1500
Делегирование контент-стратегии нейросетям	
Занятие 39	1500
Делегирование сценариев для сторителлинга и видеохостингов	

Занятие 40	1500
Создание воронок через нейросети	
9 модуль. Дополнительный модуль	
Архетипы бренда	
Занятие 41	1500
Архетипы в продажах	
Занятие 42	
Теневые стороны архетипов	
Занятие 43	1500
Слова – маяки	
Занятие 44	1500
Визуальный код архетипов	
Занятие 45	1500
Целевая аудитория архетипов	
Занятие 46	1500
Архетипы смысла и действий, коммуникаций и зона вызова	
Занятие 47	1500
Как миксовать архетипы в личном бренде	
Занятие 48	1500
Как использовать знание архетипов при работе с клиентами и в группе	
10 модуль. Дополнительный модуль	
Методология и работа с группой на результат	
Занятие 49	1500
Структура продающего сайта, лендинга, презентации	
Занятие 50	
Методология, как сделать сильный продукт	
Занятие 51	1500
Как усилить мотивацию и динамику внутри группы на результат	
Занятие 52	1500
Организация и проведение Мастермайнда	
11 модуль. Дополнительный модуль	
Делегирование и работа с командой	
Занятие 53	1500
Тема: поиск бизнес-ассистента	
Занятие 54	1500
Тема: делегирование и работа с подрядчиками	
Индивидуальные сессии с мастером – 4 шт. х 25 000 р.	100 000 руб.

Приложение № 3
к Оферте на оказание образовательных услуг
ред. №1.0 от 01.12.2023

Раздаточный материал:	12 000,00
Перечислить названия материалов	
- Тренинг по упаковке продающего сообщества ВК	7500
- Тренинг по упаковке продающего канала в Телеграм	2500
- Чек-листы по сценариям прогревов в сторис и в контенте	2000