

Приложение № 1
к Оферте на оказание образовательных услуг
ред. №1.0 от 01.12.2023

Программа на первой ступени обучения "Продавай – не выгорая".	
Общие характеристики тарифа на первой ступени программы	
<i>35 видеоуроков в записи</i>	
<i>Длительность обучения – 8 недель</i>	
<i>1 онлайн встреча с Екатериной Сухоруковой</i>	
<i>Раздаточные материалы</i>	
<i>Обратная связь предоставляется только 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 4 месяца с момента доступа к курсу</i>	
Содержание	Стоимость
Полная стоимость онлайн обучения на первой ступени программы "Продавай - не выгорая"	52500, 00 ₽
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	

Приложение № 1
к Оферте на оказание образовательных услуг
ред. №1.0 от 01.12.2023

Занятие 9	1500
Тема: Самоценность	
Модуль 2	
Позиционирование дорого 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	

Приложение № 1
 к Оферте на оказание образовательных услуг
 ред. №1.0 от 01.12.2023

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	
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