

|                                                                                                         |                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| <b>Программа на второй ступени обучения "Продавай – не выгорая".</b>                                    |                     |
| Общие характеристики тарифа на второй ступени программы с поддержкой»:                                  |                     |
| <i>54 видеоурока в записи</i>                                                                           |                     |
| <i>Длительность обучения – 10 недель</i>                                                                |                     |
| <i>5 групповых онлайн встреч с Екатериной Сухоруковой</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 6 месяцев с момента доступа к курсу</i>                        |                     |
|                                                                                                         |                     |
| <b>Содержание</b>                                                                                       | <b>Стоимость</b>    |
| <b>Полная стоимость онлайн обучения на второй ступени программы<br/>“Продавай - не выгорая”</b>         | <b>82 000, 00 Р</b> |
|                                                                                                         |                     |
| <b>Модуль предобучение (открывается за две недели до старта программы или сразу после оплаты)</b>       |                     |
| Предобучени                                                                                             |                     |
| <b>Занятие 1</b>                                                                                        | <b>1500</b>         |
| Как подготовить блог к продажам                                                                         |                     |
| <b>Занятие 2</b>                                                                                        | <b>1500</b>         |
| Тема: как сделать аудиторию своими друзьями                                                             |                     |
| <b>Занятие 3</b>                                                                                        | <b>1500</b>         |
| Тема: Цепляющие тексты                                                                                  |                     |
| <b>Модуль 0 старт программы</b>                                                                         |                     |
| <b>Занятие 4</b>                                                                                        | <b>1500</b>         |
| <b>Тема: знакомство и траектория личных достижений</b>                                                  |                     |
|                                                                                                         |                     |
| <b>Модуль 1</b>                                                                                         |                     |
| Мышление миллионера                                                                                     |                     |
| <b>Занятие 5</b>                                                                                        | <b>1500</b>         |
| Тема: Ваша успешная стратегия достижений                                                                |                     |
| <b>Занятие 6</b>                                                                                        | <b>1500</b>         |
| Тема: Как устроен наш мозг                                                                              |                     |
| <b>Занятие 7</b>                                                                                        | <b>1500</b>         |
| Тема: Первые продажи и быстрые деньги                                                                   |                     |
| <b>Занятие 8</b>                                                                                        | <b>1500</b>         |

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

**Приложение № 2**  
к Оферте на оказание образовательных услуг  
ред. №1.0 от 01.12.2023

|                                                                                     |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Модуль 5</b>                                                                     |             |
| Как продавать с высокой конверсией 80% из 100%                                      |             |
| <b>Занятие 25</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Тема: Где мы теряем деньги и клиентов                                               |             |
| <b>Занятие 26</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Тема: Продажи по зависшим диалогам                                                  |             |
| <b>Занятие 27</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Тема: Ключевой этап воронки в продажах                                              |             |
| <b>Занятие 28</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Тема Продажи на входящих запросах                                                   |             |
| <b>Занятие 29</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Тема: Два типа касаний с аудиторией                                                 |             |
|                                                                                     |             |
| <b>Модуль 6</b>                                                                     |             |
| Трафик                                                                              |             |
| <b>Занятие 30</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Как продавать с одного оффера                                                       |             |
| <b>Занятие 31</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Тема: Ментальные триггеры                                                           |             |
| <b>Занятие 32</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Бесплатные методы работы с трафиком                                                 |             |
| <b>Занятие 33</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Тема: Платные способы привлечения клиентов                                          |             |
| <b>Занятие 34</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Тема Автоматические рассылки и инвайтинг                                            |             |
|                                                                                     |             |
| <b>Модуль 7</b>                                                                     |             |
| Заклучительный эфир                                                                 |             |
| <b>Занятие 35</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Подведение итогов и стратегия на дальнейшие шаги в системе продаж и в личном бренде |             |
|                                                                                     |             |
| <b>8 модуль. Дополнительный модуль</b>                                              |             |
| Нейросети в личном бренде и контенте                                                |             |
| <b>Занятие 36</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Знакомство с платформой                                                             |             |
| <b>Занятие 37</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Делегирование контента нейросетям                                                   |             |
| <b>Занятие 38</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Делегирование контент-стратегии нейросетям                                          |             |
| <b>Занятие 39</b>                                                                   | <b>1500</b> |
| Делегирование сценариев для сторителлинга и видеохостингов                          |             |
| <b>Занятие 40</b>                                                                   | <b>1500</b> |

**Приложение № 2**  
к Оферте на оказание образовательных услуг  
ред. №1.0 от 01.12.2023

|                                                                     |                  |
|---------------------------------------------------------------------|------------------|
| Создание воронок через нейросети                                    |                  |
|                                                                     |                  |
| <b>9 модуль. Дополнительный модуль</b>                              |                  |
| Архетипы бренда                                                     |                  |
| <b>Занятие 41</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Архетипы в продажах                                                 |                  |
| <b>Занятие 42</b>                                                   |                  |
| Теневые стороны архетипов                                           |                  |
| <b>Занятие 43</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Слова – маяки                                                       |                  |
| <b>Занятие 44</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Визуальный код архетипов                                            |                  |
| <b>Занятие 45</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Целевая аудитория архетипов                                         |                  |
| <b>Занятие 46</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Архетипы смысла и действий, коммуникаций и зона вызова              |                  |
| <b>Занятие 47</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Как миксовать архетипы в личном бренде                              |                  |
| <b>Занятие 48</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Как использовать знание архетипов при работе с клиентами и в группе |                  |
|                                                                     |                  |
| <b>10 модуль. Дополнительный модуль</b>                             |                  |
| Методология и работа с группой на результат                         |                  |
| <b>Занятие 49</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Структура продающего сайта, лендинга, презентации                   |                  |
| <b>Занятие 50</b>                                                   |                  |
| Методология, как сделать сильный продукт                            |                  |
| <b>Занятие 51</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Как усилить мотивацию и динамику внутри группы на результат         |                  |
| <b>Занятие 52</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Организация и проведение Мастермайнда                               |                  |
|                                                                     |                  |
| <b>11 модуль. Дополнительный модуль</b>                             |                  |
| Делегирование и работа с командой                                   |                  |
| <b>Занятие 53</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Тема: поиск бизнес-ассистента                                       |                  |
| <b>Занятие 54</b>                                                   | <b>1500</b>      |
| Тема: делегирование и работа с подрядчиками                         |                  |
|                                                                     |                  |
| <b>Раздаточный материал:</b>                                        | <b>12 000,00</b> |

**Приложение № 2**  
к Оферте на оказание образовательных услуг  
ред. №1.0 от 01.12.2023

|                                                          |             |
|----------------------------------------------------------|-------------|
| Перечислить названия материалов                          |             |
| - Тренинг по упаковке продающего сообщества ВК           | <b>7500</b> |
| - Тренинг по упаковке продающего канала в Телеграм       | <b>2500</b> |
| - Чек-листы по сценариям прогревов в сторис и в контенте | <b>2000</b> |
|                                                          |             |
|                                                          |             |