

## **Технология продвижения своих услуг инструментами арт-маркетинга.**

**Вид образования:** дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации).

**Цель:** совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

**Категория слушателей:** специалисты со средним и высшим профессиональным образованием.

**Форма обучения:** очная, дневная.

**В результате обучения** участники усовершенствуют или получают следующие профессиональные и личностные **компетенции:**

- составить целостный образ своего профессионального Я;
- понять, какую услугу они хотят выставить на рынок;
- осознать свою 100% экспертность и обрести уверенность;
- освоить технологию арт-маркетинга;
- понять возможности ее использования для продвижения себя и своих услуг;
- превратить страх продажи в «трамплин» для успешной реализации задуманного;
- использовать полученные знания и навыки для успешного развития своего бизнеса.

### **Учебно-тематический план:**

Наименование дисциплины	Всего (акад.ч)	В том числе		Форма контроля
		лекции (акад.ч.)	практика (акад.ч.)	
<b>Технология продвижения своих услуг инструментами арт-маркетинга.</b>	32	11	21	Супервизия

### **Календарный учебный график:**

объем ОП (кол-во ак.ч.)	период ОД (кол-во учебных дней)	даты начала и окончания ОД	время начала и окончания ОД (чч.мм)	ЕОН (кол-во ак.ч.)	ЕНОН (кол-во ак.ч.)	кол-во выходных дней	срок и форма ИОМ
32	4	дд.мм.гг начала программы – дд.мм.гг окончания программы	<b>1 день</b> 11:00 – 12:30 12:40 – 14:10 обед 14:10 – 14:50 14:50 – 16:20 16:30 – 18:00 <b>2 день</b> 10:00 – 11:30 11:40 – 13:10 обед 13:10 - 13:50	8	32	0	дд.мм.гг, супервизия

			13:50 – 15:20 15:30 – 17:00				
--	--	--	--------------------------------	--	--	--	--

ОП – образовательная программа

ОД – образовательная деятельность

ЕОН – ежедневная образовательная нагрузка

ЕНОН – еженедельная образовательная нагрузка

ИОМ – итоговое оценочное мероприятие

#### **Учебная программа:**

- Создаем свою профессиональную Я-концепцию.
- Формируем ценностный образ себя.
- Учимся транслировать свои ключевые смыслы и ценности, «распаковываем» экспертность.
- Трансформируем ограничивающие убеждения в потенциальные ресурсы.
- Определяем желаемую финансовую цель.
- Создаем продающий образ, «упаковываем» свою экспертность.
- Составляем «аватар» будущего клиента.
- Выбираем для себя нишу на рынке услуг.
- Анализируем конкурентов.
- Создаем авторский продукт.
- Составляем уникальную систему доведения клиента до покупки.
- Тестируем стратегию его запуска на рынок.

**Формы работы:** мини-лекции, арт-практики, работа с метафорическими картами, медитации, индивидуальные и групповые упражнения для отработки навыков.