


**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ  
ХАРЬКОВСКАЯ АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВНА**

Утверждено  
приказом № 5 от «10» апреля 2023 г.  
Индивидуальный предприниматель  
  
\_\_\_\_\_ /Харьковская А.М.

**Дополнительная общеобразовательная программа**

**Дополнительная общеразвивающая программа  
социально-гуманитарной направленности**

**«БОГАТЫЙ ЮРИСТ»  
(срок освоения 58 часов)**

г. Абакан 2023

## Содержание

1. Общая характеристика программы .....	3
1.1. Нормативные правовые основы разработки программы .....	3
1.2. Актуальность образовательной программы .....	3
1.3. Цель образовательной программы .....	4
1.4. Задачи образовательной программы: .....	4
1.5. Планируемые результаты обучения: .....	4
1.6. Общая трудоемкость .....	4
1.7. Форма обучения .....	4
1.8. Язык обучения .....	5
1.9. Документ, выдаваемый по окончании обучения .....	5
2. Содержание программы .....	6
2.1. Учебный план .....	6
2.2. Календарный учебный график* .....	7
2.3. Рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин .....	8
3. Организационно-педагогические условия .....	13
3.1. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению реализации программы .....	13
3.2. Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения обучающимися ОП .....	13
3.3. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы .....	14
Учебно-методическое обеспечение программы .....	15
4. Оценка качества освоения образовательной программы .....	16
5. Методические материалы .....	18
<i>Приложение 1</i> .....	20
<i>Приложение 2</i> .....	21
<i>Приложение 3</i> .....	23
<i>Приложение 4</i> .....	24

## **1. Общая характеристика программы**

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа социально-гуманитарной направленности «Богатый юрист» (далее – образовательная программа) направлена на получение знаний о том, как построить бизнес на юридических услугах, наладить стабильный поток клиентов, стать востребованным специалистом с высоким чеком.

Образовательная программа включает в себя цель, планируемые результаты обучения, учебный план, рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей) и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также, календарный учебный график и методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной программы.

### **1.1. Нормативные правовые основы разработки программы**

Программа разработана в соответствии с требованиями:

1. Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

2. Приказа Министерства Просвещения РФ от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;

3. Приказа Министерства образования и науки РФ от 23 августа 2017 г. № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;

4. Приказ Минтруда России от 22.09.2021 N 652н «Об утверждении профессионального стандарта Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

### **1.2. Актуальность образовательной программы**

В современном мире очень большую роль играет правовое регулирование государства. С каждым годом издается все больше новых законов, нормативно-правовых актов и прочих юридических документов. Недостаточная правовая информированность граждан, до сих пор является большой проблемой для властей.

Юридические специальности становятся одними из наиболее часто выбираемых абитуриентами при поступлении в высшие учебные заведения, но как известно при выборе профессии не многие понимают с чем им придется столкнуться в дальнейшем.

Данная образовательная программа помогает получить знания о том, как построить бизнес на юридических услугах, наладить стабильный поток клиентов, стать востребованным специалистом с высоким чеком.

**1.3. Цель образовательной программы:** выйти на новый уровень дохода на юридических услугах, и далее выстроить систему для юридического бизнеса.

**1.4. Задачи образовательной программы:**

- формирование у слушателей личностных качеств, обеспечивающих их готовность к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности;
- формирование профессионального правосознания, юридического мышления, отвечающего требованиям построения в России правового государства и гражданского общества;
- формирование знаний для о построении бизнеса на юридических услугах, о том как наладить стабильный поток клиентов, стать востребованным специалистом с высоким чеком.

**1.5. Планируемые результаты обучения:**

Знать:

- Техники для получения быстрых денег;
- Как определить стоимость часа своей работы;
- Позиционирование юридической услуги;
- Как составить предложение, от которого невозможно отказаться;
- Как работать с маркетологом, дизайнером, сммщиком;
- Правила расчета маржинальности и прибыли;
- Как правильно построить работу юридического агентства;
- По каким критериям нужно выбирать подрядчиков.

Уметь:

- Определять потребности клиента;
- Осуществлять продажи через партнерскую сеть;
- Разбираться в рекламных показателях;
- Фокусироваться на самых эффективных методах привлечения клиентов;
- Оценить эффективность работы подрядчиков.

Иметь практический навык:

- Создания предложения для клиентов;
- Запуска дополнительных каналов привлечение клиентов (офлайн и онлайн);
- Проведения собеседования и приема на работу сотрудника на выгодных для себя условиях;
- Работы с показателями и этапами воронки.

**1.6. Общая трудоемкость** образовательной программы составляет 58 часов.

Трудоёмкость настоящей образовательной программы включает все виды учебной работы обучающегося (лекции, самостоятельную работу, иные виды учебной работы), а также время, отводимое на текущий контроль успеваемости, промежуточную и итоговую аттестацию.

**1.7. Форма обучения** – заочная, с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Обучение проходит дистанционно на платформе для дистанционного обучения Геткурс <https://kurs.lawyers-school.ru/>

**1.8. Язык обучения.** Обучение по образовательной программе ведется на русском языке.

**1.9. Документ, выдаваемый по окончании обучения:** Лицу, освоившему образовательную программу, выдается документ об обучении по образцу, установленному образовательной организацией самостоятельно<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> ч. 15 ст. 60 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

## 2. Содержание программы

### 2.1. Учебный план

№ п.п.	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)	Объем дополнительной общеобразовательной программы в академических часах				Форма контроля
		Всего	Лекции	Самостоятельная работа	Контроль	
1	Программа курса и организационные моменты	1	1	-	-	-
2	Постановка целей	4	0,5	3	0,5	Проверка домашнего задания
3	Модуль 1. Волшебная расписка на курс и декомпозиция. Техники для получения денег уже на первой неделе.	5	1,5	3	0,5	Проверка домашнего задания
4	Модуль 2. Аудит юридической деятельности. Определение персональной точки роста и услуг, которые приносят больше денег.	4	0,5	3	0,5	Проверка домашнего задания
5	Модуль 3. Целевая аудитория. Определение потребностей клиента. Позиционирование юридической услуги. Предложение, от которого невозможно отказаться.	5	1	3	1	Проверка домашнего задания
6	Модуль 4. Воронка продаж юридических услуг.	5	1	3	1	Проверка домашнего задания
7	Модуль 5. Холодные звонки и скрипты. Привлекаем клиентов – юридических лиц.	5	1,5	3	0,5	Проверка домашнего задания
8	Модуль 6. Создание продающего сайта, подключение форм.	5	1	3	1	Проверка домашнего задания
9	Модуль 7. Эффективные инструменты продаж для юриста.	4	0,5	3	0,5	Проверка домашнего задания
10	Модуль 8. Запуск рекламы на лид-форму. Запуск трафика на сайт.	5	1,5	3	0,5	Проверка домашнего задания
11	Модуль 9. Как найти и проконтролировать подрядчиков на упаковку и трафик.	5	1	3	1	Проверка домашнего задания
12	Модуль 10. Эффективность рекламы и конверсии. Рычаг и масштабирование бизнеса.	4	0,5	3	0,5	Проверка домашнего задания
13	Модуль 11. Делегирование. Найм помощника. Как привлекать юристов.	4	0,5	3	0,5	Проверка домашнего задания
14	Итоговый контроль	2			2	Зачет
	<b>Итого</b>	<b>58</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>10</b>	

## 2.2. Календарный учебный график\*

№ п.п.	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)	Количество часов	Период обучения/недели
1	Программа курса и организационные моменты	1	1 неделя обучения
2	Постановка целей	4	1 неделя обучения
3	Модуль 1. Волшебная расписка на курс и декомпозиция. Техники для получения денег уже на первой неделе.	5	2 неделя обучения
4	Модуль 2. Аудит юридической деятельности. Определение персональной точки роста и услуг, которые приносят больше денег.	4	3 неделя обучения
5	Модуль 3. Целевая аудитория. Определение потребностей клиента. Позиционирование юридической услуги. Предложение, от которого невозможно отказаться.	5	4 неделя обучения
6	Модуль 4. Воронка продаж юридических услуг.	5	5 неделя обучения
7	Модуль 5. Холодные звонки и скрипты. Привлекаем клиентов – юридических лиц.	5	6 неделя обучения
8	Модуль 6. Создание продающего сайта, подключение форм.	5	7 неделя обучения
9	Модуль 7. Эффективные инструменты продаж для юриста.	4	8 неделя обучения
10	Модуль 8. Запуск рекламы на лид-форму. Запуск трафика на сайт.	5	9 неделя обучения
11	Модуль 9. Как найти и проконтролировать подрядчиков на упаковку и трафик.	5	10 неделя обучения
12	Модуль 10. Эффективность рекламы и конверсии. Рычаг и масштабирование бизнеса.	4	11 неделя обучения
13	Модуль 11. Делегирование. Найм помощника. Как привлекать юристов.	4	12 неделя обучения
14	Итоговый контроль	2	12 неделя обучения
	<b>Итого</b>	<b>58</b>	<b>12 недель обучения</b>

\* Начало обучения по мере комплектования учебных групп. Учебные группы формируются в течение всего календарного года.

## **2.3. Рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей).**

### **1. Программа курса и организационные моменты (лекция – 1 ч.)**

Вводный урок, на котором обучающимся предлагается заполнить анкету участника и объясняются следующие моменты:

- Программа курса;
- Формат курса;
- Как пользоваться платформой;
- Юридические аспекты.

### **2. Постановка целей (лекция – 0,5 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 0,5 ч.)**

План урока:

1. Постановка целей по Smart, цели по сферам жизни, 3 МММ.
2. Задание: 50 целей на год!
3. Как работать с таблицей «Декомпозиция целей».
4. Как работать с целями, чтобы получить результат.

Домашнее задание:

1. Составить список 50 целей на год. Из них 5 целей на время проведения курса.
2. Заполнить таблицу и прикрепить заполненную таблицу к ответу на задание) (приложение 1)

### **3. Модуль 1. Волшебная расписка на курс и декомпозиция. Техники для получения денег уже на первой неделе. (лекция – 1,5 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 0,5 ч.)**

План урока:

1. Волшебная расписка на курс.
2. Декомпозиция по приросту в деньгах.
3. Техники для получения быстрых денег.

Домашнее задание

1. Составьте расписку, сфотографируйте ее и приложите к ответу на задание.
2. Укажите вашу цель на курс в деньгах и какую сумму вам необходимо зарабатывать каждую неделю, чтобы достичь финансовой цели?
3. Сделайте 30 звонков по телефонной книге в технике «Посоветоваться». Опишите свои инсайты после выполнения этого задания.

### **4. Модуль 2. Аудит юридической деятельности. Определение персональной точки роста и услуг, которые приносят больше денег. (лекция – 0,5 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 0,5 ч.)**

План урока:



1. Правило Парето 80/20.
2. Как определить стоимость идеального часа?
3. Как определить стоимость текущего часа своей работы?
4. Куда направить фокус внимания?
5. Определяем услуги, которые приносят Вам больше денег.
6. Где найти клиентов?

Домашнее задание:

1. Посчитайте стоимость текущего и идеального часа своей работы. Определите свою стратегию увеличения прибыли. Выполните упражнение по корзинам услуг, определите услуги, которые приносят вам больше денег (корзина быстро-много). На основе услуг из этой корзины определите свою специализацию, которую будете продвигать далее на курсе.
2. Выполните практическое задание и проведите 5 встреч с потенциальными клиентами. Цель встреч - заключение сделок. Результат встреч опишите в ответе на задание.

**5. Модуль 3. Целевая аудитория. Определение потребностей клиента. Позиционирование юридической услуги. Предложение, от которого невозможно отказаться.** (лекция – 1 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 1 ч.)

План урока:

1. Портрет целевого клиента.
2. Ключевые вопросы для создания портрета клиент.
3. Как узнать интересы своих клиентов?

Домашнее задание:

1. Составить 2 аватара целевых клиента под специализацию, которую определили в прошлом уроке.
2. Придумать по 5 офферов на каждый аватар целевого клиента.

**6. Модуль 4. Воронка продаж юридических услуг.** (лекция – 1 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 1 ч.)

План урока:

1. Воронка продаж.
2. Продуктовая воронка.

Домашнее задание:

1. Посчитайте конверсии (если есть, что считать).
2. Разработайте продуктовую воронку.
3. Пройдите тестирование "Воронка продаж". Напишите количество баллов (приложение 2)

**7. Модуль 5. Холодные звонки и скрипты. Привлекаем клиентов – юридических лиц.** (лекция – 1,5 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 0,5 ч.)

План урока:

1. Что такое скрипты?
2. Обработка возражений.
3. Где взять базу для прозвона?
4. Никак не могу начать звонить.
5. Как делегировать звонки.
6. Телефония.
7. План входящего звонка.

Домашнее задание

1. Подготовить базу из 50 организаций (заполнить таблицу-шаблон и прикрепить к заданию).
2. Провести 20 разговоров по скрипту.
3. Посчитать свои конверсии в воронке по холодным звонкам.
4. Написать план-скрипт холодного и входящего звонка.

**8. Модуль 6. Создание продающего сайта, подключение форм.** (лекция – 1 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 1 ч.)

План урока:

1. Сайт юриста - особенности и типичные ошибки
2. Анализ конкурентов.
3. Как сделать сайт: 3 варианта.

Домашнее задание

1. Провести анализ конкурентов (заполнить таблицу и сделать 3 звонка, притворившись потенциальным клиентом).
2. Сделать сайт и поделиться ссылкой в чате.

**9. Модуль 7. Эффективные инструменты продаж для юриста.** (лекция – 0,5 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 0,5 ч.)

План урока

1. Где юристу брать заявки на юридические услуги?
2. Клиенты горячего спроса на юридические услуги.
3. Продажа юридических услуг через партнеров.
4. Встречи - основной способ продажи юридических услуг. Искусство ведения переговоров (техники, приемы, подготовка).

Домашнее задание

1. Составить список из 20 потенциальных партнёров.
2. Провести 2 встречи с партнёрами на этой неделе и договориться о сотрудничестве.
3. Получить первые сделки от партнёра.

**10. Модуль 8. Запуск рекламы на лид-форму. Запуск трафика на сайт.** (лекция – 1,5 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 0,5 ч.)

План урока:

1. Как разместить рекламу в Инстаграм и Facebook?
2. Как создавать картинки для Инстаграм и рекламные креативы.
3. Как запустить трафик и получить первые заявки из интернета (подробная инструкция).

Домашнее задание

1. Сделайте 10 картинок в сервисе Canva.
2. Запустите трафик на лид-форму и получите 10 заявок. К ответу на задание прикрепите скрин, подтверждающий получение 10 лидов.

**11. Модуль 9. Как найти и проконтролировать подрядчиков на упаковку и трафик.** (лекция – 1 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 1 ч.)

Домашнее задание

1. Провести 2 собеседования с подрядчиками и описать результат в ответе на ДЗ.

**12. Модуль 10. Эффективность рекламы и конверсии. Рычаг и масштабирование бизнеса.** (лекция – 0,5 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 0,5 ч.)

План урока.

1. Эффективность рекламы.
2. Эффективность воронки.
3. Рычаг и масштабирование бизнеса.
4. Алгоритм масштабирования.

Домашнее задание

1. Пройдите тестирование и напишите количество правильных ответов (приложение 3)

**13. Модуль 11. Делегирование. Найм помощника. Как привлекать юристов.** (лекция – 0,5 ч., самостоятельная работа – 3 часа, промежуточный контроль – 0,5 ч.)

План урока:

1. Структура юридической компании.
2. Что делегировать? С чего начать?
3. Фишки собеседования в юридическое агентство.
4. Какие вопросы задавать на собеседовании?
5. Как правильно мотивировать сотрудников?

Домашнее задание

1. Разместите вакансию в Telegram канале «ПОМОГАТОР» <https://t.me/ipomogator> и найдите себе помощника. Можете

установить испытательный срок и взять несколько человек. Давайте им одинаковые задания и смотрите кто лучше справляется! А по итогам конкурса - утверждайте кандидата :)

#### **14. Итоговый контроль (2 часа)**

Ответить на вопросы анкеты (приложение 4)

### **3. Организационно-педагогические условия**

#### **3.1. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению реализации программы**

Дополнительная общеразвивающая программа реализуется исключительно с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ), электронного обучения на платформе Геткурс – <https://kysr.lawyers-school.ru/>

**Технические средства обучения:** компьютер с необходимым программным обеспечением общего и профессионального назначения.

В учебном процессе используется мультимедиа и оргтехника, лекции сопровождаются слайдовыми презентациями.

Учебные занятия организуются с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий в виде онлайн-курса, обеспечивающих для обучающихся независимо от их места нахождения и организации, в которой они осваивают образовательную программу, достижение и оценку результатов обучения путем организации образовательной деятельности в электронной информационно-образовательной среде, к которой предоставляется открытый доступ через информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет».

Для эффективного внедрения дистанционных образовательных технологий и использования электронных образовательных ресурсов имеется качественный доступ педагогических работников и обучающихся к информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Услуга подключения к сети Интернет предоставляется в режиме 24 часа в сутки 7 дней в неделю без учета объемов потребляемого трафика.

Для использования дистанционных образовательных технологий педагогическому работнику предоставляется свободный доступ к средствам информационных и коммуникационных технологий.

Рабочее место педагогического работника и обучающегося оборудовано персональным компьютером и компьютерной периферией (веб-камерой, микрофоном, аудиокolonками и(или) наушниками).

#### **3.2. Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения обучающимися ОП**

В соответствии с планом образовательных услуг, учебным планом и расписанием занятий осуществляется организация образовательного процесса.

Расписание занятий формируется с учетом формы обучения, основных видов учебной деятельности, предусмотренных программой. Оно включает в себя лекционные и самостоятельные занятия. Изучение программы предполагает использование следующих методов контроля полученных обучающимися знаний и умений:

- текущий контроль успеваемости;
- проверка домашних заданий;
- итоговый контроль.

Итоговый контроль обучающихся является обязательной и осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме.

Итоговый контроль проводится в форме зачета.

### **3.3. Требования к кадровым условиям реализации образовательной программы**

Реализация дополнительной общеразвивающей программы обеспечивается педагогическими работниками организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации программы на условиях гражданско-правового договора.

Для проведения занятий привлекаются специалисты, соответствующие требованиям профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.09.2021 № 652н.

Образовательный процесс по образовательной программе обеспечивает преподаватели, соответствующие требованиям в сфере образования. Преподаватели должны иметь высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование по направлению подготовки «Образование и педагогика» или в области, соответствующей преподаваемому предмету, без предъявления требований к стажу работы либо высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование и дополнительное профессиональное образование по направлению деятельности в образовательном учреждении без предъявления требований к стажу работы и повышение квалификации по направлению подготовки «Образование и педагогика».

Особые условия допуска к работе - отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации.

## Учебно-методическое обеспечение программы

### а) основная литература

1. А. Блох - Законы Мерфи для юристов. 2014.
2. В.В. Оробинский - Чему не учат на юрфаке: лабиринты будущего, 2021.
3. Р. Кийосаки - Богатый папа, бедный папа. 2011.

### б) дополнительная литература

1. Информационное право: учебное пособие. Лапина М. А., Ревин А. Г., Лапин В. И. Юнити-Дана 2015 г. 336 с.
2. Информационное право: учебно-методический комплекс. Ефимова Л. Л. Евразийский открытый институт 2011 г. 336 с.
3. Предпринимательское право: учебно-практическое пособие. Рузакова О. А. Евразийский открытый институт 2011 г. 223 с.
4. Российское предпринимательское право: учебное пособие. Брагина Е. Б. НГТУ 2011 г. 99 с.
5. Информационное право: учебное пособие. Лапина М. А., Ревин А. Г., Лапин В. И. Юнити-Дана 2015 г. 336 с.
6. Практикум по информационному праву: учебно-методическое пособие Иванов И. С. Директ-Медиа 2016 г. 150 с.
7. Предпринимательское право: учебно-практическое пособие. Рузакова О. А. Евразийский открытый институт 2011 г. 223 с.
8. Российское предпринимательское право: учебное пособие. Брагина Е. Б. НГТУ 2011 г. 99 с.
9. Трудовое право: учебник Герасимов А. В., Амаглобели Н. Д., Гасанов К. К., Бондов С. И., Курочкина В. В. Юнити-Дана 2012 г. 510 с.
10. Финансовое право Российской Федерации: учебник Шавров А. В. Евразийский открытый институт 2010 г. 568 с.

#### **4. Оценка качества освоения образовательной программы**

При реализации образовательной программы оценка результатов освоения программы проводится в рамках текущего контроля успеваемости, промежуточного и итогового контроля.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в ходе изучения тем соответствующих модулей.

Формами промежуточного контроля является проверка домашнего задания.

Порядок проведения промежуточного контроля обучающихся устанавливается образовательной организацией.

##### **Текущий контроль успеваемости**

Текущий контроль успеваемости проводится с целью получения оперативной информации о качестве усвоения обучающимися учебного материала, управления учебным процессом и совершенствования методики проведения занятий.

Форма текущего контроля – педагогическое наблюдение в ходе реализации программы.

Критерии оценивания при проведении текущего контроля успеваемости: правильность выполнения, рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи.

##### **Промежуточный контроль**

Промежуточный контроль обучающихся предназначен для определения степени достижения планируемых результатов обучения.

Форма промежуточного контроля – проверка домашнего задания, тестирование.

##### **Итоговый контроль**

Итоговый контроль проводится в форме зачета и является обязательным и осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме. Задание итогового контроля – заполнить итоговую анкету.

По результатам выполнения практического задания выставляются оценки: «зачтено»/ «не зачтено»

##### **Критерии оценивания промежуточного и итогового контроля**

###### *Отметка «зачтено»*

Обучающийся демонстрирует исчерпывающие знания всего программного материала, глубокое понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, твёрдое знание изученного материала программы. Дает логически последовательные, содержательные, полные, правильные и конкретные ответы на все вопросы. Умело использует полученные теоретические знания.



*Отметка «не зачтено»*

Обучающийся демонстрирует знание и понимание большей части основных вопросов, дает частичные ответы на поставленные вопросы. При этом обучающийся не может использовать основные знания по каждому вопросу, не всегда может синтезировать имеющуюся информацию и интегрировать знания.

Обучающийся недостаточно полно использует полученные знания для решения поставленных задач. Допущены неточности и ошибки в ответах на дополнительные вопросы.

## 5. Методические материалы

Курс проходит в следующем формате:

- **Уроки на платформе** - их можно смотреть в любое удобное время и с любого устройства. После выполнения задания и принятия его куратором вам открывается следующий урок.

- **Онлайн-сессия** с автором курса в zoom.

На встрече Вы получите обратную связь по домашнему заданию, определите эффективные действия, обсудите свои идеи, сможете поделиться результатами и получите поддержку заряженного окружения!

Автор курса - Иванчик Анастасия, разбирает каждого ученика и его бизнес по косточкам и, как правило, ученики после такого мастермаинда уходят с перевернутым сознанием и глубинными инсайтами. Не пропускайте встречи! В них огромная ценность курса.

Отношения между учениками (Заказчик) и школой (Исполнитель) регулируются договором оферты оказания информационно-консультационных услуг от 10 мая 2021 года.

**Принцип Парето** назван по фамилии итальянского экономиста. Именно Вильфред Парето в конце 19 века вывел любопытную теорию: 20% населения страны владеют 80% всей земли. На такие мысли его натолкнул простой гороховый стручок. В 20 процентах стручков находились 80 процентов горошин, в 80 процентов остальных стручков распределились остальные 20 % сладких бобовых.

Правило Парето считается закономерностью, по которой, приложив 20% усилий можно получить 80% результата. И наоборот. Но, правило Парето – это не закон, это наблюдение, что многое в нашей жизни распределено неравномерно.

Сторонники принципа говорят, что он проявляется везде, если только присмотреться:

В законе. В 80% всех аварий виноваты только 20% водителей.

В экономике. 20% работающего населения обеспечивает 80% пенсионеров. Остальные не работают, не платят налоги и т.д.

В науке. 20% ученых совершают 80% открытий и создают 80% изобретений.

В торговле. 80% прибыли компании приносят 20% клиентов. 80% продаж приходится на 20% продуктов.

В производительности. 80% работы занимает 20% времени времени. 80% прибыли приносят лишь 20% сотрудников.

В быту. 80% всего времени человек носит 20% одежды, которая есть у него в гардеробе.

В хобби. Только 20% книг дают 80% полезных знаний и умений, которые пригодятся нам в жизни.

В изучении иностранных языков. Для повседневного общения достаточно выучить 20% слов.

В похудении. Чтобы сбросить лишний вес, достаточно есть на 20% меньше обычного — дефицит калорий приносит 80% результата.

В реальной жизни цифры не настолько точные, но в целом закономерность неравномерного распределения усилий прослеживается везде.

Принципы закона.

Чтобы достигнуть большей части задуманного, достаточно приложить малую часть усилий.

Многое из того, что мы обычно делаем для реализации планов — малоэффективно или бесполезно.

То, что на первый взгляд кажется логичным, не всегда правильно. Большая часть неудач зависит от малого процента неблагоприятных факторов. Стремиться к стопроцентному результату нерационально: это потребует 100% усилий. В то время как для 80% результата достаточно и 20% действий.

При помощи следующих упражнений Вы сможете определить куда направить свои 20% внимания, чтобы получить 80% результата.

Для начала мы рассчитаем стоимость идеального и текущего часа Вашей работы.

Рекомендуем сразу по ходу просмотра видео производить расчеты.

**Таблица для заполнения к уроку «Постановка целей»**

Деньги	Сумма	Когда	Время	Продолжительность	Когда	

**Вопросы для тестирования к Модулю 4 «Воронка продаж юридических услуг»**

1. Воронка продаж – это
  - Серия дополнительных продуктов, которые помогают купить основной
  - Путь клиента от первого касания до сделки
  - Отношение потенциальных клиентов к покупателям (выражено в %)
  
2. Трипваер - это
  - Недорогой продукт, ценность которого значительно превышает цену
  - Первый элемент продуктовой воронки
  - Бесплатный продукт, который клиент получает в обмен на оставленные контакты
  
3. Клики - заявки - звонки - встречи - сделки. Это пример:
  - Воронки продаж
  - Продуктовой воронки
  - В уроке не было такой воронки
  
4. Лид-магнит это:
  - Бесплатный продукт, который клиент получает в обмен на оставленные контакты
  - Предложение, от которого невозможно отказаться
  - Недорогой продукт, ценность которого значительно превышает цену
  
5. Что такое конверсия?
  - Отношение потенциальных клиентов к покупателям (выражено в %)
  - Путь клиента от первого касания до сделки
  - Основа бизнеса
  
6. Сколько типов воронок продаж вы внедрите на Курсе?
  - 3
  - 5
  - 2

7. 50 человек оставили заявки на сайте, дозвониться получилось только до 37 человек. Пришли на встречу 21 человек. Сколько составляет конверсия?

- 42%
- 74%
- 23%

8. Формула расчета прибыли:

- Количество продаж x средний чек сделки
- Средний чек x конверсию
- Средний чек - затраты на трафик

9. Простая воронка продаж юридических услуг:

- Звонки - встречи - сделки
- Лид-магнит-трипваер - основной продукт- оптимизатор прибыли
- Бесплатная консультация - аудит договора - комплексное обслуживание – представительство в суде

10. Чем отличается воронка продаж и продуктовая воронка?

- Воронка продаж позволяет прогнозировать прибыль за счёт подсчёта конверсий, а продуктовая воронка обучает клиента покупать разные услуги у вас
- Воронка продаж позволяет прогнозировать прибыль за счёт трипваера, а продуктовая воронка помогает привести клиента к покупке
- Воронка продаж позволяет привлекать клиентов на бесплатные лид-магниты, а продуктовая воронка прогнозировать прибыль

**Вопросы для тестирования к Модулю 10 «Эффективность рекламы и конверсии. Рычаг и масштабирование бизнеса»**

1. Выручка 120 000₽, затраты на трафик 10 000₽. Сколько составит ROMI?
  - 1200%
  - 100%
  - 1000%
  - 600%
2. Вчера в офисе были заключены 3 сделки. Один клиент заплатил за консультацию 1000₽, другой внёс предоплату за ведение дела в суде 50 000₽, третий перевёл деньги за внесение изменений в учредительные документы 25 000₽. Сколько составит средний чек?
  - 25000 руб
  - 43000 руб
  - 19000 руб
  - 50000 руб
3. Выручка юриста за месяц составила 567 000₽, затраты на трафик по всем каналам трафика 80 000₽. Сколько составит ROMI?
  - 708%
  - 78%
  - 141%
  - ROMI необходимо читать по каждому каналу трафика отдельно
4. LTV – это
  - показатель прибыли, которую получает бизнес за всё время работы с клиентом
  - соотношение среднего чека и цены привлечения клиента, который принёс деньги в кассу
  - Отношение выручки к количеству сделок
5. Выручка юриста за месяц составила 567 000₽, затраты на трафик через Яндекс Директ 80 000₽. Сколько составит ROMI?
  - 708%
  - 78%
  - 141%
  - 1400%

### Анкета для итогового контроля

1. Ваше имя
2. Ваш среднемесячный доход до курса?
3. Сколько вы заработали за курс?
4. Какие цели перед собой ставили? Каких целей удалось достичь?
5. Каких целей достичь не удалось? Почему?
6. Прошли ли вы курс до конца? Если нет, то на каком уроке возникли трудности и какие?
7. Какие техники продаж внедрили в свою деятельность? Какие трудности возникли при внедрении техники?
8. Что ещё внедрили в свою деятельность?
9. Какие открытия/инсайты появились у вас за время обучения?
10. Как изменились вы внутренне? Может ушли с работы по найму и запустили свой бизнес? Наняли новых сотрудников и делегировали мелкие дела?
11. Какой совет вы бы дали тем, кто еще не учился в Школе Богатых Юристов, но задумывается об этом?
12. Напишите, что в организационной части обучения вам понравилось, а что - нет.
13. Насколько вы готовы порекомендовать обучение в Школе Богатых Юристов своим друзьям/знакомым?  
нет, не готов(а) сомневаюсь в рекомендации, воздержусь от рекомендаций,  
готов(а), буду рекомендовать, да, конечно, уже рекомендую
14. Что вы еще хотите добавить от себя, зная, что Анастасия будет читать ваши ответы? Для нее это важно.