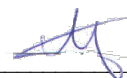


ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ИННОВАЦИИ СЕРВИСА

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

Глушенков Михаил Вячеславович



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ

«ИВЕНТ-МЕНЕДЖЕР: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ»

Автор программы: Глушенков М.В.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 2026

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

Пояснительная записка

В условиях современной экономики, ориентированной на сервис и впечатления, индустрия событий (event-индустрия) становится одним из наиболее динамично развивающихся секторов. Мероприятия всех форматов — от корпоративных встреч и деловых конференций до городских фестивалей и частных торжеств — превратились в мощный инструмент маркетинга, коммуникации и формирования лояльности. В связи с этим возрастает потребность в квалифицированных специалистах, способных разрабатывать и реализовывать события любого масштаба, управляя бюджетами, командами и ожиданиями клиентов.

Программа профессиональной переподготовки **«Ивент-менеджер: от идеи до реализации»** предназначена для теоретической и практико-ориентированной подготовки специалистов в сфере управления событиями (event-менеджмент). Программа ориентирована на формирование у слушателей системных знаний и компетенций, необходимых для профессиональной деятельности в агентствах, корпоративных отделах мероприятий или в качестве самостоятельного специалиста (фриланс, предпринимательство).

Актуальность программы обусловлена рядом факторов:

1. **Дефицит профессиональных кадров** в event-индустрии. Многие специалисты приходят в сферу из смежных областей без системной подготовки, что приводит к потере качества и репутационным рискам для бизнеса.
2. **Высокие требования клиентов** к результату мероприятия. Современный заказчик ожидает не просто «организации праздника», а решения конкретных бизнес-задач: повышение лояльности сотрудников, привлечение новых клиентов, усиление бренда, создание коммуникационных платформ.
3. **Сложность и многозадачность профессии.** Ивент-менеджмент включает в себя множество компетенций: от психологии и коммуникаций до финансового планирования, технического оснащения и управления командами. Без системного обучения специалист рискует допускать критические ошибки на каждом этапе проекта.
4. **Технологическая трансформация индустрии.** Внедрение нейросетей, диджитал-инструментов, гибридных форматов требует от специалиста постоянного обновления знаний и навыков работы с новыми технологиями.

Программа разработана с учетом требований профессионального стандарта **«Специалист по организации конгрессных мероприятий»** (приказ Минтруда России от 19.06.2024 № 303н) в части обобщенных трудовых функций, связанных с подготовкой, координацией и проведением мероприятий, а также с учетом рыночных требований к компетенциям event-менеджеров.

Программа реализуется **исключительно с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий**, что позволяет слушателям осваивать материал в удобном темпе без отрыва от основной деятельности, получая доступ к актуальным видеоурокам, шаблонам документов и интерактивным заданиям в электронной информационно-образовательной среде.

1.1. Нормативные документы, регламентирующие разработку дополнительной профессиональной программы — программы профессиональной переподготовки

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
3. Приказ Министерства образования и науки РФ от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».
4. Приказ Министерства просвещения РФ от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» (в части, не противоречащей ДПО).
5. Письмо Минпросвещения России от 31.01.2022 № ДГ-245/06 «О направлении методических рекомендаций» (вместе с «Методическими рекомендациями по реализации дополнительных общеобразовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий»).
6. Профессиональный стандарт «Специалист по организации конгрессных мероприятий» (приказ Минтруда России от 19.06.2024 № 303н).
7. Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих (ЕКС) — раздел «Квалификационные

характеристики должностей работников образования» (в части должности «Специалист по связям с общественностью»).

1. Актуальность разработки программы

В условиях современной экономики, ориентированной на сервис и впечатления, индустрия событий (event-индустрия) является одним из наиболее динамично развивающихся секторов. Мероприятия всех форматов — от корпоративных встреч и деловых конференций до городских фестивалей и частных торжеств — превратились в мощный инструмент маркетинга, коммуникации, формирования лояльности и укрепления корпоративной культуры.

Актуальность программы обусловлена следующими факторами:

1. **Дефицит профессиональных кадров.** Event-индустрия испытывает острую потребность в квалифицированных специалистах, способных разрабатывать и реализовывать события любого масштаба. Многие практикующие специалисты приходят в сферу из смежных областей без системной подготовки, что приводит к потере качества, репутационным рискам и финансовым потерям для бизнеса.
2. **Высокие требования заказчиков.** Современный клиент ожидает не просто «организации праздника», а решения конкретных бизнес-задач: повышение лояльности сотрудников, привлечение новых клиентов, усиление бренда, создание эффективных коммуникационных платформ.
3. **Многокомпонентность профессии.** Ивент-менеджмент интегрирует знания из психологии, маркетинга, финансового планирования, режиссуры, технического обеспечения, управления проектами и командами. Отсутствие системного обучения приводит к критическим ошибкам на каждом этапе проекта.
4. **Технологическая трансформация.** Внедрение нейросетей, гибридных форматов, цифровых инструментов требует от специалиста постоянного обновления знаний и навыков работы с новыми технологиями.
5. **Отсутствие массовой системной подготовки.** В российской системе образования программы профессиональной переподготовки в сфере event-менеджмента представлены ограниченно, что создает дефицит доступного качественного обучения для взрослых, желающих получить новую профессию или повысить квалификацию.

Данная программа призвана восполнить этот пробел, предложив слушателям системное, практико-ориентированное обучение в дистанционном формате, доступное без отрыва от основной деятельности.

2. Программа построена по принципу «полного цикла»: слушатель последовательно осваивает все этапы работы над мероприятием — от брифинга и разработки концепции до реализации, пост-продакшна и анализа результатов. Такое содержание образования целесообразно, поскольку:

- обеспечивает целостное видение профессии;
- позволяет сформировать навыки, применимые в любом типе мероприятий (корпоративные, частные, фестивальные, деловые);
- дает слушателю возможность по завершении обучения самостоятельно вести проекты от идеи до сдачи клиенту;
- создает базу для дальнейшего профессионального роста — от позиции менеджера до руководителя проектов или предпринимателя.

Содержание программы учитывает современные требования работодателей к event-специалистам, а также включает освоение цифровых инструментов (нейросети, электронные шаблоны, платформы для презентаций), что повышает конкурентоспособность выпускников.

3. Программа ориентирована на взрослую аудиторию — лиц в возрасте **от 18 лет**, имеющих среднее профессиональное и/или высшее образование.

Социальные особенности целевой аудитории:

- **Действующие специалисты смежных профессий** (маркетологи, PR-менеджеры, администраторы, организаторы мероприятий без системной подготовки), желающие систематизировать знания и получить официальный документ о профессиональной переподготовке.
- **Выпускники вузов и колледжей**, планирующие начать карьеру в event-индустрии.
- **Предприниматели** и самозанятые, желающие освоить новую специализацию или расширить спектр услуг своего бизнеса.
- **Лица, находящиеся в профессиональном переходе** (смена деятельности, возвращение на рынок труда после перерыва).

Программа учитывает занятость взрослых обучающихся и реализуется в дистанционном формате, что позволяет совмещать обучение с работой и семейными обязанностями. Отсутствие стажировки и практики компенсируется максимальной практико-ориентированностью домашних заданий, выполняемых с использованием реальных шаблонов документов и кейсов.

4. Образовательный процесс реализуется исключительно в формате электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ). Это определяет следующие особенности:

- слушатели осваивают программу в индивидуальном темпе, в удобное время;
- взаимодействие с преподавателями осуществляется через электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС);
- все теоретические материалы представлены в виде видеолекций с фиксированной длительностью (в соответствии с описанием уроков);
- практические задания выполняются автономно с использованием шаблонов и методических материалов, размещенных в ЭИОС;
- текущий контроль проводится автоматизированно (тесты) или через проверку загруженных работ;
- итоговая аттестация — онлайн-защита выпускной квалификационной работы с использованием видеоконференцсвязи.

Социально-педагогическая специфика состоит в формировании у слушателей навыков самоорганизации, ответственности, самостоятельного планирования времени — компетенций, критически важных для профессионального event-менеджера.

5. Направленность программы

Программа имеет **социально-гуманитарную направленность и профессионально-прикладную направленность** и относится к области **социально-гуманитарных наук, менеджмента, маркетинга и коммуникаций**. Язык реализации — русский.

6. Цель программы — формирование у слушателей системных теоретических знаний и профессиональных компетенций, необходимых для самостоятельного ведения профессиональной деятельности в сфере управления событиями (event-менеджмент), включая полный цикл: от брифинга и разработки концепции до реализации мероприятия и пост-продакшна.

Цель предполагает выход на личностный образовательный результат: слушатель не только овладевает профессиональными знаниями, но и развивает такие личностные качества, как ответственность, клиентоориентированность, креативность, стрессоустойчивость и способность к самоорганизации, необходимые для успешной работы в индустрии.

7. Задачи программы

Обучающие задачи (что узнает, чему научится, чем овладеет обучающийся):

- освоить базовые понятия и принципы ивент-менеджмента, включая понимание роли события как инструмента решения бизнес-задач клиента;
- изучить типологию клиентов, их мотивацию и процессы принятия решений;
- освоить структуру и этапы проведения брифинга, научиться выявлять ключевые параметры проекта;
- овладеть техниками генерации идей (метод «Три стула» Уолта Диснея, «Шесть шляп» Эдварда де Боно, основы ТРИЗ) и работой с нейросетями для создания концепций;
- освоить принципы создания мудборда и визуального стиля мероприятия;
- научиться составлять смету мероприятия, определять себестоимость и маржинальность проекта;
- изучить критерии выбора площадки, расчета кейтеринга и формирования технического райдера;
- освоить навыки поиска подрядчиков, ведения переговоров и разработки регламентов работы;
- научиться создавать сценарный план, поминутный сценарий и технический тайминг мероприятия;
- овладеть навыками создания продающей презентации проекта и публичной защиты перед клиентом;
- освоить основы координации мероприятия в день проведения.

Развивающие задачи (связаны с развитием творческих способностей и возможностей):

- развить способность к системному и креативному мышлению при разработке концепций событий;
- развить коммуникативные навыки эффективного взаимодействия с клиентами, подрядчиками и командой;
- развить аналитические способности для работы с бюджетами, сметами и экономическими показателями;
- развить цифровую грамотность и навыки использования современных технологий (нейросети, электронные платформы);

- развить стрессоустойчивость и адаптивность к изменяющимся условиям профессиональной деятельности.

Воспитательные задачи (какие ценностные ориентиры, отношения, личностные качества будут сформированы):

- сформировать ответственное отношение к качеству выполнения проектов и соблюдению договоренностей с клиентами и подрядчиками;
- воспитать клиентоориентированность — умение понимать и закрывать потребности заказчика;
- сформировать навыки командного взаимодействия и умение делегировать задачи при сохранении контроля;
- воспитать инициативность, готовность брать на себя ответственность за результат;
- сформировать профессиональную этику и дипломатичность в работе с разными типами клиентов и партнеров;
- воспитать стремление к постоянному профессиональному развитию и самообучению.

8. Формы и режим занятий

Форма обучения: заочная с исключительным применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Формы организации занятий: групповая. Занятия проводятся в группах, сформированных по мере комплектования. Все теоретические занятия реализуются в формате видеолекций в записи. Практические задания и промежуточные аттестации выполняются слушателями самостоятельно в электронной информационно-образовательной среде (ЭИОС) с последующей автоматизированной или экспресс-проверкой.

Формы проведения занятий:

- теоретические занятия реализуются в формате видеолекций в записи (с фиксированной длительностью);
- практические работы (домашние задания) выполняются слушателями индивидуально в электронной информационно-образовательной среде с последующей загрузкой выполненных материалов;
- интерактивные тесты и кейсы — встроенные в ЭИОС формы контроля;
- итоговая аттестация — онлайн-защита выпускной квалификационной работы с использованием видеоконференцсвязи.

Режим занятий: 10–12 академических часов в неделю (самостоятельная работа с видео-контентом и интерактивными материалами). Конкретный график освоения материалов определяется слушателем индивидуально в рамках установленного срока обучения.

9. Объем и срок освоения программы

Объем программы: 250 академических часов.

Срок освоения: 5 месяцев (20 недель).

10. В результате освоения программы у слушателей формируются следующие группы результатов:

Предметные результаты (знания и умения):

- знание сущности ивент-менеджмента, типологии клиентов, структуры индустрии;
- умение проводить брифинг, разрабатывать концепцию, мудборд, смету, сценарий, презентацию проекта;
- умение выбирать площадку, рассчитывать кейтеринг, формировать технический райдер;
- умение вести переговоры с подрядчиками и применять регламенты работы;
- умение координировать мероприятие и управлять командой на площадке;
- знание основ режиссуры, драматургии и музыкального оформления событий.

Метапредметные результаты (компетенции):

- коммуникативная компетенция — эффективное общение с клиентами и подрядчиками;
- организационная компетенция — планирование, управление временем и ресурсами;
- креативная компетенция — генерация идей, работа с визуальными образами;
- цифровая компетенция — использование нейросетей и электронных инструментов;
- аналитическая компетенция — работа со сметами и экономическими показателями;

- стрессоустойчивость и адаптивность.

Личностные результаты (качества):

- ответственность, клиентоориентированность, инициативность, гибкость, дипломатичность, профессиональная этика, стремление к саморазвитию.

Профессиональные компетенции (ПК):

- способность понимать сущность ивент-менеджмента и его роль в решении бизнес-задач клиента (ПК-1);
- способность классифицировать клиентов и определять их мотивацию (ПК-2);
- способность проводить брифинг и выявлять ключевые параметры проекта (ПК-8);
- способность разрабатывать концепцию мероприятия и создавать мудборд (ПК-9, ПК-10);
- способность генерировать идеи с использованием профессиональных техник и нейросетей (ПК-11, ПК-12);
- способность выбирать площадку, разрабатывать кейтеринговую программу и формировать техническое обеспечение мероприятия (ПК-13, ПК-14, ПК-15);
- способность составлять смету и управлять бюджетом мероприятия (ПК-16);
- способность искать подрядчиков, вести переговоры и применять регламенты работы (ПК-17, ПК-18);
- способность создавать продающую презентацию и публично презентовать проект клиенту (ПК-19, ПК-20);
- способность разрабатывать сценарный план, поминутный сценарий и технический тайминг (ПК-21);
- способность формировать команду на площадке и координировать мероприятие в день проведения (ПК-23, ПК-24);
- способность работать с тревожными клиентами и снижать их напряжение (ПК-25);
- способность проходить собеседования и трудоустраиваться в ивент-агентства (ПК-27).

Универсальные компетенции (УК):

- коммуникативная компетенция — эффективное общение с клиентами, подрядчиками и командой (УК-1);
- организационная компетенция — планирование процессов, управление временем и ресурсами (УК-2);
- креативная компетенция — применение техник генерации идей, работа с визуальными образами (УК-3);
- цифровая компетенция — использование нейросетей, работа в электронной среде, создание презентаций (УК-4);
- аналитическая компетенция — анализ потребностей клиента, работа со сметами и экономическими показателями (УК-5);
- стрессоустойчивость и адаптивность — сохранение продуктивности в условиях неопределённости (УК-6);
- предпринимательская компетенция — поиск клиентов, ведение переговоров, формирование партнёрской сети (УК-7).

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЕМЫХ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

1. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ (ПК)

Код	Наименование компетенции	Дескриптор (что умеет / знает)	Связь с модулями
ПК-1	Способность понимать сущность ивент-менеджмента и его роль в решении бизнес-задач клиента	Знает, что ивент — это не праздник, а инструмент решения задач клиента. Понимает разницу между событийным маркетингом и развлечением. Умеет формулировать ценность мероприятия для бизнеса.	Модуль 1 (Урок 1.1)
ПК-2	Способность классифицировать клиентов и определять их мотивацию	Знает типы клиентов: корпорации (HR, маркетинг, руководство), малый и средний бизнес, частные лица. Понимает их цели, бюджеты и	Модуль 1 (Урок 1.2)

Код	Наименование компетенции	Дескриптор (что умеет / знает)	Связь с модулями
		процессы принятия решений. Умеет выстраивать портрет идеального клиента.	
ПК-3	Способность ориентироваться в структуре индустрии и выбирать карьерную траекторию	Знает роли: event-менеджер в агентстве, инхаус-специалист, фрилансер, предприниматель. Понимает плюсы, минусы и финансовые перспективы каждого формата. Умеет оценивать стартовые возможности.	Модуль 1 (Урок 1.3)
ПК-4	Способность применять принцип «действие важнее теории» в профессиональной деятельности	Понимает ценность реальных шагов перед бесконечным обучением. Умеет преодолевать страх ошибки и принимать решение о старте.	Модуль 1 (Урок 1.4)
ПК-5	Способность использовать нетворкинг для поиска первых клиентов	Умеет анализировать своё окружение, презентовать себя и свои услуги, выявлять потребности знакомых. Готов к составлению и обработке списка контактов.	Модуль 1 (Урок 1.5)
ПК-6	Способность формировать насмотренность и	Знает тренды рынка, ключевых игроков в своём регионе. Умеет анализировать чужие	Модуль 2 (Урок 2.1)

Код	Наименование компетенции	Дескриптор (что умеет / знает)	Связь с модулями
	профессиональную уверенность	проекты и применять лучшие практики.	
ПК-7	Способность выстраивать эффективные коммуникации с заказчиком	Знает психологию клиента. Умеет слышать реальные цели за словами, определять «своих» и «чужих» клиентов. Умеет позиционировать себя как эксперта, а не исполнителя.	Модуль 2 (Урок 2.2)
ПК-8	Способность проводить брифинг и выявлять ключевые параметры проекта	Знает структуру брифа. Умеет задавать правильные вопросы, раскрывать скрытые ожидания, фиксировать параметры. Готов формировать точное предложение на основе брифа.	Модуль 2 (Урок 2.3)
ПК-9	Способность разрабатывать концепцию мероприятия	Понимает разницу между идеей и концепцией. Умеет выстраивать логику: цель → эмоция → формат → элементы. Умеет попадать в потребности клиента.	Модуль 3 (Урок 3.1)
ПК-10	Способность создавать визуальный стиль и мудборд проекта	Знает, как собирать референсы и передавать атмосферу. Умеет создавать мудборд как	Модуль 3 (Урок 3.2)

Код	Наименование компетенции	Дескриптор (что умеет / знает)	Связь с модулями
		рабочий инструмент для клиента и команды.	
ПК-11	Способность генерировать идеи с использованием профессиональных техник	Владеет методами: «Три стула» Диснея, «Шесть шляп» де Боно, основы ТРИЗ. Умеет выходить за рамки шаблонных решений.	Модуль 3 (Урок 3.3)
ПК-12	Способность использовать нейросети (ChatGPT и др.) в профессиональной деятельности	Умеет формулировать запросы, генерировать визуалы и идеи, оценивать результаты работы ИИ. Использует нейросети как полноценный рабочий инструмент.	Модуль 3 (Урок 3.4)
ПК-13	Способность выбирать площадку под формат мероприятия	Знает критерии выбора, умеет задавать правильные вопросы, проверять подводные камни. Применяет системный подход к поиску локации.	Модуль 4 (Урок 4.1)
ПК-14	Способность разрабатывать кейтеринговую программу и рассчитывать порции	Знает форматы: фуршет, банкет, кофе-брейк. Умеет рассчитывать еду и напитки в граммах с учётом сезонности, продолжительности и активности гостей. Умеет работать с	Модуль 4 (Урок 4.2)

Код	Наименование компетенции	Дескриптор (что умеет / знает)	Связь с модулями
		кейтеринговыми подрядчиками.	
ПК-15	Способность формировать техническое обеспечение мероприятия	Знает базовый минимум по свету, звуку, видео. Понимает технические райдеры. Умеет управлять вниманием гостей через свет и зонирование.	Модуль 4 (Урок 4.3)
ПК-16	Способность составлять смету и управлять бюджетом мероприятия	Знает структуру сметы, базовые и скрытые статьи расходов. Понимает себестоимость, маржинальность, принципы прозрачного ценообразования. Умеет закладывать резервы.	Модуль 5 (Урок 5.1)
ПК-17	Способность искать подрядчиков и вести переговоры	Знает источники поиска, критерии оценки исполнителей. Умеет договариваться об условиях, торговаться без потери качества. Готов формировать пул надёжных партнёров.	Модуль 5 (Урок 5.2)
ПК-18	Способность разрабатывать и применять регламенты работы с подрядчиками	Знает, какие правила фиксировать «на берегу». Умеет выстраивать коммуникацию так, чтобы подрядчики работали только через менеджера. Готов	Модуль 5 (Урок 5.3)

Код	Наименование компетенции	Дескриптор (что умеет / знает)	Связь с модулями
		защищать контент и репутацию проекта.	
ПК-19	Способность создавать продающую презентацию проекта	Знает типичные ошибки (антипримеры) и правила сильной презентации. Умеет выстраивать логику, подбирать визуал, шрифты и цвета.	Модуль 6 (Уроки 6.1, 6.2)
ПК-20	Способность публично презентовать проект клиенту и работать с возражениями	Умеет структурировать защиту, подавать идею, отвечать на вопросы. Владеет поведенческими паттернами в диалоге.	Модуль 6 (Урок 6.3)
ПК-21	Способность разрабатывать сценарный план, поминутный сценарий и технический тайминг	Знает отличия документов и их назначение. Умеет составлять их под разные форматы. Понимает роль репетиций.	Модуль 7 (Урок 7.1)
ПК-22	Способность применять базовые знания режиссуры мероприятий	Знает универсальную драматургическую формулу: завязка → развитие → кульминация → финал. Понимает, когда нужен режиссёр.	Модуль 7 (Урок 7.2)
ПК-23	Способность формировать команду на площадке и распределять роли	Знает структуру команды: техдир, режиссёрская группа, менеджеры по блокам. Умеет	Модуль 7 (Урок 7.3)

Код	Наименование компетенции	Дескриптор (что умеет / знает)	Связь с модулями
		делегировать задачи при сохранении контроля.	
ПК-24	Способность координировать мероприятие в день проведения	Умеет управлять процессами в реальном времени, использовать инструменты контроля, предотвращать сбои и быстро реагировать на изменения.	Модуль 8 (Урок 8.1)
ПК-25	Способность работать с тревожными клиентами и снижать их напряжение	Знает сигналы тревоги. Умеет выстраивать коммуникацию, информировать, отчитываться. Способен создавать доверие и комфорт.	Модуль 8 (Урок 8.2)
ПК-26	Способность формировать музыкальный фон и взаимодействовать со звукорежиссёрами	Знает, как оформлять этапы события музыкально. Умеет ставить задачи звукорежиссёрам и диджеям. Понимает влияние фона на атмосферу.	Модуль 8 (Урок 8.3)
ПК-27	Способность проходить собеседования и трудоустраиваться в ивент-агентства	Знает процесс найма, критерии отбора, типичные ошибки. Умеет презентовать себя без большого опыта.	Модуль 8 (Урок 8.4 — Бонус)

2. УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ (УК)

Код	Наименование компетенции	Описание
УК-1	Коммуникативная компетенция	Умеет эффективно общаться с клиентами, подрядчиками и командой. Владеет навыками активного слушания, постановки вопросов и аргументации.
УК-2	Организационная компетенция	Способен структурировать информацию, планировать процессы, управлять временем и ресурсами в условиях многозадачности.
УК-3	Креативная компетенция	Владеет техниками генерации идей, способен предлагать нестандартные решения, работает с визуальными образами и референсами.
УК-4	Цифровая компетенция	Умеет использовать нейросети (ChatGPT и др.), работать в электронной среде, создавать презентации и визуальные материалы.
УК-5	Аналитическая компетенция	Способен анализировать потребности клиента, рынок, конкурентов. Умеет работать со сметами, цифрами и экономическими показателями.
УК-6	Стрессоустойчивость и адаптивность	Способен сохранять продуктивность в условиях неопределённости, быстро реагировать на изменения, работать с тревожными клиентами.
УК-7	Предпринимательская компетенция	Понимает основы экономики проекта, умеет искать клиентов, вести переговоры, формировать партнёрскую сеть, оценивать финансовые перспективы.

В результате освоения программы слушатель должен знать:

- сущность ивент-менеджмента как инструмента решения бизнес-задач;
- типологию клиентов и их мотивацию;
- структуру индустрии и роли участников рынка;
- принципы формирования концепции, визуального стиля и сценария;
- критерии выбора площадки, подрядчиков и технического оснащения;
- основы сметного планирования и бюджетирования;
- регламенты работы с подрядчиками;
- правила создания и презентации проектов клиентам;
- основы режиссуры и координации команды.

В результате освоения программы слушатель должен уметь:

- проводить брифинг и выявлять потребности заказчика;
- разрабатывать концепцию, мудборд, генерировать идеи с использованием нейросетей;
- составлять смету, сценарный план, поминутный сценарий и технический тайминг;
- создавать продающую презентацию проекта;
- выстраивать коммуникацию с клиентом и подрядчиками;
- координировать мероприятие в день проведения (в формате симуляции);
- анализировать результаты проекта и формировать пост-продакшн-отчёт.

Способы проверки результатов:

Вид контроля	Форма проверки	Периодичность
Текущий контроль	Тестирование в ЭИОС, выполнение интерактивных домашних заданий (бриф, мудборд, смета, сценарий, презентация)	После каждого урока / модуля

Вид контроля	Форма проверки	Периодичность
Промежуточный контроль	Загрузка комплексных практических работ в ЭИОС с последующей проверкой	По завершении каждого модуля
Итоговый контроль	Защита выпускной квалификационной работы (полного ивент-проекта) перед аттестационной комиссией в формате видеоконференции	По завершении всего курса

11. Итоговой формой подведения результатов реализации программы является защита выпускной квалификационной работы (ВКР) в формате онлайн-видеоконференции.

Структура ВКР (загружается в ЭИОС):

1. Бриф и анализ потребностей клиента.
2. Концепция мероприятия и мудборд.
3. Смета и бюджет проекта.
4. Сценарный план, поминутный сценарий и технический тайминг.
5. Презентация для клиента.

Критерии оценки ВКР:

- полнота проработки всех разделов;
- финансовая реалистичность и обоснованность сметы;
- качество визуализации (мудборд, презентация);
- соответствие концепции задачам клиента;
- способность слушателя аргументировать свои решения в процессе защиты.

По итогам успешной защиты слушателям выдается **диплом о профессиональной переподготовке** установленного образца, подтверждающий право на ведение профессиональной деятельности в сфере ивент-менеджмента.

Стажировка и практика программой не предусмотрены.

Особенностью программы является:

1. **Полный цикл подготовки** — программа охватывает все этапы работы над мероприятием: от брифинга до пост-продакшна, включая работу с клиентом, концепцию, смету, подрядчиков, презентацию, сценарий, координацию в день события и пост-аналитику.
2. **Практико-ориентированный подход в дистанционном формате** — все домашние задания максимально приближены к реальным рабочим задачам (составление брифа, мудборда, сметы, сценария, презентации). Слушатели работают с реальными шаблонами документов, используемыми в профессиональных агентствах.
3. **Использование современных технологий** — программа включает мастер-класс по использованию нейросетей (ChatGPT и др.) для генерации идей, визуалов и оптимизации рабочих процессов, что соответствует современным требованиям индустрии.
4. **Авторские материалы от практиков** — все видеоуроки созданы действующими ивент-менеджерами с опытом более 16 лет. В программе используются реальные кейсы и шаблоны (бриф, смета Aventura, регламенты подрядчиков, сценарий, техтайминг).
5. **Гибкость обучения** — программа полностью реализуется в дистанционном формате, что позволяет слушателям осваивать материал в удобном темпе без отрыва от основной деятельности.
6. **Комплексная итоговая аттестация** — слушатели разрабатывают и защищают полноценный ивент-проект, который становится основой их профессионального портфолио и может быть использован при трудоустройстве.
7. **Карьерный трек** — программа включает бонусный урок по трудоустройству в агентства, что помогает выпускникам успешно интегрироваться в профессиональную среду даже при отсутствии опыта.

3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН (250 академических часов)

№ п/п	Наименование модулей и уроков	Всего часов	Видеолекции	Самостоятельная работа (в ЭИОС)	Форма контроля
Модуль 1	Введение в Event-менеджмент	18	8	10	Тестирование
1.1	Что такое ивент-	2	1 (35 мин)	1	-

№ п/п	Наименование модулей и уроков	Всего часов	Видеолекции	Самостоятельная работа (в ЭИОС)	Форма контроля
	менеджмент на самом деле				
1.2	Типы клиентов и зачем им мероприятия	2	1 (29 мин)	1	-
1.3	Роли в индустрии: агентство, фриланс, на стороне клиента	2	1 (32 мин)	1	-
1.4	Главный навык ивент-менеджера	2	1 (18 мин)	1	-
1.5	Где найти первых клиентов + ДЗ	10	1 (15 мин)	9	Интерактивное ДЗ
Модуль 2	Работа с заказчиком	26	10	16	Кейс-стади
2.1	Насмотренность и уверенность в себе и своём продукте	6	2 (67 мин)	4	-
2.2	Эффективные коммуникации : базовые принципы	6	2 (47 мин)	4	-
2.3	Как проводить брифинг: правильные вопросы	6	2 (48 мин)	4	-
2.4	Подготовка к домашнему заданию	8	1 (4 мин)	7	Интерактивное ДЗ

№ п/п	Наименование модулей и уроков	Всего часов	Видеолекции	Самостоятельная работа (в ЭИОС)	Форма контроля
Модуль 3	Концепция и идея	20	8	12	Проект концепции
3.1	Идея ≠ концепция	4	1 (12 мин)	3	-
3.2	Визуальный стиль будущего проекта. Что такое мудборд	6	2 (36 мин)	4	-
3.3	Техники генерации идей	6	2 (37 мин)	4	-
3.4	Мастер-класс по СНАТGPT	4	2 (27 мин)	2	Интерактивное ДЗ
Модуль 4	Площадка и кейтеринг	24	12	12	Творческое задание
4.1	Как выбирать площадку	8	2 (40 мин)	6	-
4.2	Кейтеринг: Еда и напитки на мероприятии	8	3 (40 мин)	5	-
4.3	Техническое обеспечение	6	3 (60 мин)	3	-
4.4	Напутствие к домашнему заданию	2	0,5 (3 мин)	1,5	Интерактивное ДЗ
Модуль 5	Смета и работа с подрядчиками	32	14	18	Расчёт сметы
5.1	Из чего складывается	10	4 (52 мин)	6	-

№ п/п	Наименование модулей и уроков	Всего часов	Видеолекции	Самостоятельная работа (в ЭИОС)	Форма контроля
	бюджет мероприятия				
5.2	Как искать подрядчиков. Переговоры с подрядчиками	10	4 (38 мин)	6	-
5.3	Регламенты работы с подрядчиками	10	4 (51 мин)	6	-
5.4	Напутствие к домашнему заданию	2	0,5 (3 мин)	1,5	Интерактивное ДЗ
Модуль 6	Презентация для клиента	18	6	12	Защита презентации
6.1	Презентация проекта для клиента. Антипримеры	6	2 (40 мин)	4	-
6.2	Презентация проекта для клиента. Как НАДО делать	6	2 (27 мин)	4	-
6.3	Как презентовать клиенту ваш проект	6	1 (17 мин)	5	Интерактивное ДЗ
Модуль 7	Сценарий, команда и подготовка	28	10	18	Разработка сценария
7.1	Сценарный план. Поминутный сценарий. Технический тайминг	10	4 (37 мин)	6	-

№ п/п	Наименование модулей и уроков	Всего часов	Видеолекции	Самостоятельная работа (в ЭИОС)	Форма контроля
7.2	Режиссура мероприятий. Базовые знания	6	2 (18 мин)	4	-
7.3	Команда на площадке	12	4 (47 мин)	8	-
Модуль 8	День мероприятия + после мероприятия + что дальше	22	8	14	Аналитический отчёт
8.1	День мероприятия: координация в реальном времени	6	2 (38 мин)	4	-
8.2	Что если ваш клиент переживает? Нюансы работы с тревожными клиентами	4	1 (16 мин)	3	-
8.3	Музыкальный фон события. Основы звукорежиссуры	6	2 (15 мин)	4	-
8.4	Бонус. Как устроиться в агентство	6	1 (17 мин)	5	Интерактивное ДЗ
Модуль 9	Подготовка и защита ВКР	62	2	60	Итоговая аттестация
9.1	Консультация по ВКР (вебинар в записи)	2	2	-	-

№ п/п	Наименование модулей и уроков	Всего часов	Видеолекции	Самостоятельная работа (в ЭИОС)	Форма контроля
9.2	Самостоятельная разработка проекта	58	-	58	-
9.3	Защита выпускной работы (онлайн)	2	-	2	Диплом
ИТОГО	250	78	172	-	

4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК (20 недель / 5 месяцев)

Неделя	Модуль	Форма работы (дистанционно)
1–2	Модуль 1. Введение в Event-менеджмент	Просмотр видео, прохождение тестов
3–4	Модуль 2. Работа с заказчиком	Изучение кейсов, интерактивные ДЗ
5–6	Модуль 3. Концепция и идея	Создание мудборда, работа с ChatGPT
7–8	Модуль 4. Площадка и кейтеринг	Виртуальный подбор локаций, расчёты
9–10	Модуль 5. Смета и работа с подрядчиками	Расчёт бюджета (шаблон в LMS)
11–12	Модуль 6. Презентация для клиента	Создание и загрузка презентации
13–15	Модуль 7. Сценарий, команда и подготовка	Разработка сценария (шаблоны в LMS)
16–17	Модуль 8. День мероприятия + после + что дальше	Разбор кризисных кейсов, бонус-урок
18–20	Модуль 9. Подготовка и защита ВКР	Разработка и онлайн-защита

5. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Модуль 1. Введение в Event-менеджмент (18 часов)

Тема 1.1. Что такое ивент-менеджмент на самом деле (2 часа)

Не праздники, а решение задач клиента через формат мероприятия. Разбор масштаба: от локальных проектов до федеральных фестивалей. Принципы работы на примере кейсов крупных корпораций (Газпром, Сбер, Ростелеком). Организация юбилеев компаний, городских фестивалей на 100 000+ человек, камерных ужинов, онлайн-эфиров и спортивных праздников. Событийный маркетинг как искусство вдохновлять и создавать моменты, остающиеся в истории компаний.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (35 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 1.2. Типы клиентов и зачем им мероприятия (2 часа)

Классификация клиентов: крупные государственные структуры, международные корпорации, частные заказчики, средний бизнес. Корпорации (HR, маркетинг, руководство) — мотивация, лояльность, продвижение. Малый и средний бизнес — клиентские мероприятия, нетворкинг, запуски. Частные клиенты — эмоции, статус, «хочу чтобы было красиво». Портрет идеального клиента: как найти «своего» заказчика и выстроить долгосрочное доверительное партнерство. Бюджеты и процессы принятия решений.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (29 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 1.3. Роли в индустрии: агентство, фриланс, на стороне клиента (2 часа)

Детальный разбор позиций в индустрии: от event-менеджера в агентстве до инхаус-специалиста на стороне клиента. Форматы работы: фриланс, работа в офисе, создание собственного агентства — плюсы, минусы, финансовые перспективы каждого пути. Работа в агентстве как лучшая школа для старта и инсайты, получаемые за первые 2 года. Путь предпринимателя: что нужно знать перед открытием своего бизнеса в event-сфере.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (32 минуты), самостоятельная работа с материалами.

Тема 1.4. Главный навык ивент-менеджера (2 часа)

Главная мантра индустрии: «Просто начни делать». Действие важнее теории. Страх ошибки против бездействия. Ловушка бесконечного обучения: как

перестать коллекционировать знания и начать превращать их в опыт и деньги. Магия первого шага: результат приходит только в процессе работы, а не в процессе размышлений. Почему ивент-сфера не терпит медлительности и побеждает тот, кто умеет быстро пробовать, ошибаться и идти дальше.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (18 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 1.5. Где найти первых клиентов (10 часов)

Нетворкинг в Event как один из мощнейших инструментов ивент-менеджера. Сила окружения: первые и самые лояльные клиенты уже находятся в телефонной книге. Навык общения: как правильно презентовать себя и свои услуги, чтобы люди видели в вас профессионала. Анализ потребностей: определение, кому из знакомых может быть актуальна организация мероприятия и в каком формате. Рекомендация подписаться на ключевых игроков рынка (агентства, ведущие, артисты) для формирования насмотренности.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (15 минут), самостоятельная работа, домашнее задание (составление списка из 30 контактов потенциальных клиентов).

Модуль 2. Работа с заказчиком (26 часов)

Тема 2.1. Насмотренность и уверенность в себе и своём продукте (6 часов)

Формирование экспертного взгляда. Анализ рынка, тренды, лучшие практики. Как уверенность в себе и своем продукте влияет на восприятие клиента. Подготовка к работе с реальными заказчиками. Разбор успешных и неудачных кейсов из индустрии.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (67 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 2.2. Эффективные коммуникации: базовые принципы (6 часов)

Психология клиента: как за словами услышать реальные цели и понять, что на самом деле стоит за запросом. Определение, с кем стоит работать, а от каких проектов лучше отказаться, чтобы не тратить ресурсы впустую. Позиционирование, выстраивание коммуникации и поведение с клиентом, чтобы вас воспринимали как эксперта, а не просто исполнителя.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (47 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 2.3. Как проводить брифинг: правильные вопросы (6 часов)

Правильное проведение брифинга клиента: получение не размытых пожеланий, а чёткого понимания задачи. Какие вопросы действительно важны, как раскрывать скрытые ожидания и фиксировать ключевые параметры проекта. Сбор полной картины запроса и формирование на её основе сильного, точного и убедительного предложения, которое попадает в цель с первого раза. Шаблон брифа для ориентира.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (48 минут), самостоятельная работа с материалами (шаблон брифа).

Тема 2.4. Подготовка к домашнему заданию (8 часов)

Переход от теории к реальным действиям. Задача: взять список потенциальных клиентов и сделать следующий шаг — превратить одного из них в реального. Выбор проекта, который действительно откликается, поиск под него клиента и начало коммуникации. Преодоление страха первого шага.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (4 минуты), самостоятельная работа, домашнее задание (выбор клиента и начало переговоров).

Модуль 3. Концепция и идея (20 часов)

Тема 3.1. Идея ≠ концепция (4 часа)

Разница между абстрактной идеей и системной концепцией. Цель мероприятия → эмоция → формат → элементы → концепция. Побеждает тот, кто попадает четко в яблочко под потребности клиента и совпадает с ним по настроению. Почему важно различать идею и концепцию в профессиональной работе.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (12 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 3.2. Визуальный стиль будущего проекта. Что такое мудборд (6 часов)

Формирование визуального стиля мероприятия. Что такое мудборд и зачем он нужен. Как собрать референсы, передать атмосферу и зафиксировать единое видение проекта для себя, клиента и команды. Создание мудбордов, которые не просто «красивые картинки», а рабочий инструмент для реализации сильной концепции.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (36 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 3.3. Техники генерации идей (6 часов)

Ключевые техники генерации идей, которые помогают находить сильные решения даже тогда, когда «ничего не приходит в голову». Метод «Три стула» Уолта Диснея. Подход «Шесть шляп» Эдварда де Боно. Основы ТРИЗ. Использование нейросетей для ускорения креатива. Системное придумывание идей под задачи клиента и выход за рамки шаблонных решений.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (37 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 3.4. Мастер-класс по CHATGPT (4 часа)

Эффективное использование ChatGPT и других нейросетей в работе ивент-менеджера. Правильное формулирование запросов. Какие задачи лучше решать в разных инструментах. Генерация визуалов и идей. Оценка результатов и отбор действительно сильных решений. Нейросети как полноценный рабочий инструмент, а не игрушка.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (27 минут), самостоятельная работа, домашнее задание (генерация концепции с использованием нейросетей).

Модуль 4. Площадка и кейтеринг (24 часа)

Тема 4.1. Как выбирать площадку (8 часов)

Критерии выбора площадки под разные форматы мероприятий. Где искать локации, какие фильтры использовать. Подводные камни: что спрашивать и что проверять. Системный подход, позволяющий за минимальное время собрать максимум релевантных вариантов и выбрать лучший.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (40 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 4.2. Кейтеринг: Еда и напитки на мероприятии (8 часов)

Форматы питания: фуршет, банкет, кофе-брейк. Расчёт порций еды на человека с учётом формата, продолжительности мероприятия и активности гостей. Безалкогольные и алкогольные напитки: расчёт объёмов с учётом сезонности, аудитории и сценария. Типичные ошибки, нюансы работы с подрядчиками. Лайфхаки, позволяющие держать бюджет под контролем и создавать качественный гастрономический опыт для гостей.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (40 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 4.3. Техническое обеспечение (6 часов)

Техническое оснащение мероприятий: свет, звук, видеоэкраны и спецэффекты. Свет как ключевой инструмент атмосферы и восприятия: типы световых приборов, их функции и сценарии использования (базовая заливка, акцентный свет, динамические решения для шоу-программ). Управление вниманием гостей, зонирование пространства, усиление эмоций через свет. Звук и видео: какие системы бывают, как они подбираются под разные форматы. Технические райдеры: зачем, что и для чего нужно.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (60 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 4.4. Напутствие к домашнему заданию (2 часа)

Напутствие к выполнению домашнего задания по подбору площадки для своего проекта. Систематизация полученных знаний по выбору локации.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (3 минуты), самостоятельная работа, домашнее задание (подбор площадки под свой проект).

Модуль 5. Смета и работа с подрядчиками (32 часа)

Тема 5.1. Из чего складывается бюджет мероприятия (10 часов)

Смета мероприятия как ключевой инструмент управления проектом и финансами. Структура сметы, её основные разделы и логика формирования: от базовых затрат до дополнительных и скрытых статей, которые часто упускаются. Экономика проекта: формирование себестоимости каждого блока, маржинальность и на чём зарабатывает агентство. Принципы прозрачного ценообразования. Как составить смету без «сюрпризов»: учёт рисков, закладывание резервов, предвидение непредвиденных расходов. Шаблон сметы с формулами и примерными данными.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (52 минуты), самостоятельная работа с материалами (шаблон сметы).

Тема 5.2. Как искать подрядчиков. Переговоры с подрядчиками (10 часов)

Работа с подрядчиками: где их искать, как находить сильных исполнителей под разные задачи и как быстро оценивать их адекватность и уровень. Источники поиска, принципы отбора и критерии принятия решений. Переговоры: как договариваться о лучших условиях без давления и конфликтов. Правильное ведение торга, аргументы, граница между разумной экономией и потерей качества. Выстраивание диалога так, чтобы подрядчики были заинтересованы работать с вами дальше. Формирование пула надёжных партнёров на годы вперёд.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (38 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 5.3. Регламенты работы с подрядчиками (10 часов)

Регламенты работы с подрядчиками: от фотографов и видеографов до декораторов и технических служб. Правила и договорённости, которые необходимо зафиксировать «на берегу», чтобы проект проходил управляемо, без конфликтов и неожиданных ситуаций. Коммуникации: выстраивание взаимодействия так, чтобы вся работа с клиентом проходила только через менеджера, без обходных диалогов и самодеятельности. Ключевые пункты: зоны ответственности, сроки, форматы согласования, порядок изменений и финального утверждения. Вопросы контента и репутации: регулирование публикаций фото и видео, формулировки и ограничения для защиты интересов проекта и клиента. Готовые регламенты работы с подрядчиками.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (51 минута), самостоятельная работа с материалами (шаблон регламента).

Тема 5.4. Напутствие к домашнему заданию (2 часа)

Напутствие к выполнению домашнего задания по составлению сметы проекта. Систематизация знаний по бюджетированию и работе с подрядчиками.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (3 минуты), самостоятельная работа, домашнее задание (составление сметы проекта).

Модуль 6. Презентация для клиента (18 часов)

Тема 6.1. Презентация проекта для клиента. Антипримеры (6 часов)

Создание презентаций ивент-проектов через призму антипримеров — как делать не надо и почему это не работает. Типичные ошибки, которые портят впечатление от даже сильной идеи. Неудачные варианты построения слайдов: перегруженность текстом, хаотичная подача, отсутствие акцентов. Визуальная часть: какие изображения не стоит использовать, неправильный подбор и размещение картинок, некачественные шрифты и стили, делающие презентацию слабой или «дешёвой». Антипримеры оформления и объяснение, почему они не работают.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (40 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 6.2. Презентация проекта для клиента. Как НАДО делать (6 часов)

Создание сильных, визуально привлекательных презентаций ивент-проектов на примере реальных кейсов. Структура и логика подачи: выстраивание

слайдов для последовательного погружения клиента в концепцию, демонстрации ценности и лёгкости принятия решений. Удачные примеры, где каждая деталь — от заголовков до визуальных акцентов — работает на общий результат. Визуальная часть: выбор изображений, шрифтов, цветов и композиции для дорогого и современного вида. Примеры эффектных и запоминающихся решений, усиливающих восприятие проекта и выделяющих среди конкурентов.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (27 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 6.3. Как презентовать клиенту ваш проект (6 часов)

Презентация ивент-проекта клиенту так, чтобы его приняли и захотели реализовать. Структура живой защиты, подача идеи и уровень вовлечённости, который действительно продаёт. Работа с вопросами и возражениями: частые ошибки, правильные формулировки и поведение в диалоге. Практические инструменты для уверенного ведения презентации и усиления доверия клиента.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (17 минут), самостоятельная работа, домашнее задание (запись самопрезентации проекта).

Модуль 7. Сценарий, команда и подготовка (28 часов)

Тема 7.1. Сценарный план. Поминутный сценарий. Технический тайминг (10 часов)

Ключевые документы мероприятия: сценарный план, поминутный сценарий и технический тайминг. Что в них должно быть, чем они отличаются и как правильно их составлять под разные форматы событий. Для кого предназначен каждый документ, как они используются в работе команды и на площадке. Роль репетиций. Шаблоны документов: график чеков, сценарий, технический тайминг.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (37 минут), самостоятельная работа с материалами (шаблоны документов).

Тема 7.2. Режиссура мероприятий. Базовые знания (6 часов)

Основы режиссуры мероприятий и универсальная драматургическая формула, по которой строятся события, фильмы и театральные постановки. Логика вовлечения: завязка → развитие → кульминация → финал. Влияние драматургии на восприятие гостей. В каких случаях мероприятию нужен режиссёр и постановочная группа, а когда можно обойтись без них. Базовое

понимание режиссуры для создания цельных, эмоциональных и запоминающихся событий.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (18 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 7.3. Команда на площадке (12 часов)

Команда проекта в день мероприятия: кто должен быть на площадке, какие роли необходимы и за что отвечает каждый участник. Структура команды — от технического директора и режиссёрско-постановочной группы до менеджеров по отдельным блокам: застройка, питание, шатры, брендинг, сувенирная продукция и другие направления. Распределение ролей и численность команды в зависимости от масштаба и формата мероприятия. Правильное делегирование задач при сохранении полного контроля над процессом. Система управления командой на площадке для чёткой работы без сбоев и перегрузки.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (47 минут), самостоятельная работа с материалами.

Модуль 8. День мероприятия + после мероприятия + что дальше (22 часа)

Тема 8.1. День мероприятия: координация в реальном времени (6 часов)

Управление мероприятием в день проведения: координация процессов в реальном времени и удержание под контролем всей площадки. Выстраивание работы команды, инструменты и точки контроля. Нюансы и практические секреты: быстрое реагирование на изменения, предотвращение сбоев, проверка ключевых зон до начала и во время события. Достижение того, чтобы мероприятие прошло именно так, как было задумано.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (38 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 8.2. Что если ваш клиент переживает? Нюансы работы с тревожными клиентами (4 часа)

Работа с тревожными клиентами: причины возникновения напряжения и правильное выстраивание коммуникации для снижения уровня переживаний. Сигналы, которые важно отслеживать. Действия, помогающие быстро вернуть клиенту ощущение контроля и уверенности. Практические инструменты: как успокаивать клиента в процессе подготовки и в день мероприятия, правильное информирование, форматы отчётности и контакта. Создание комфорта и доверия даже в сложных ситуациях. Выстраивание

сильных отношений, чтобы клиент чувствовал себя уверенно и возвращался с новыми проектами.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (16 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 8.3. Музыкальный фон события. Основы звукорежиссуры (6 часов)

Основы музыкального оформления мероприятий и базовые принципы звукорежиссуры. Как должно «звучать» событие на разных этапах: что ставить на велкоме, какой фон использовать во время речи ведущего и как выстраивать музыкальную часть для дискотеки. Общение со звукорежиссёрами и диджеями на одном языке: какие задачи ставить, какие термины понимать и как добиваться нужного результата без недопонимания. Влияние правильно выстроенного музыкального фона на атмосферу, комфорт гостей и общее впечатление клиента от мероприятия.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (15 минут), самостоятельная работа с материалами.

Тема 8.4. Бонус. Как устроиться в агентство (6 часов)

Устройство в ивент-агентство или в отдел мероприятий крупной компании. Процесс найма изнутри: на что обращают внимание работодатели, какие качества и навыки действительно важны и как выделиться среди других кандидатов. Подготовка к собеседованию, типичные ошибки соискателей, правильная презентация себя без большого опыта. Выбор сильного агентства или корпорации, дающих яркие проекты и достойный доход. Понимание логики отбора для увеличения шансов получить позицию.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (17 минут), самостоятельная работа с материалами.

Модуль 9. Подготовка и защита ВКР (62 часа)

Тема 9.1. Консультация по ВКР (вебинар в записи) (2 часа)

Выбор темы выпускной квалификационной работы. Структура работы, критерии оценки. Рекомендации по подготовке и оформлению материалов. Ответы на часто задаваемые вопросы.

Форма организации образовательного процесса: видеоурок (вебинар в записи).

Тема 9.2. Самостоятельная разработка проекта (58 часов)

Самостоятельная разработка полного ивент-проекта в электронной среде. Выполнение всех этапов: бриф и анализ потребностей клиента; концепция и мудборд; смета и бюджет; сценарный план, поминутный сценарий и

технический тайминг; презентация для клиента. Загрузка всех материалов в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС) для проверки.

Форма организации образовательного процесса: самостоятельная работа слушателя.

Тема 9.3. Защита выпускной работы (онлайн) (2 часа)

Публичная защита выпускной квалификационной работы перед аттестационной комиссией в формате видеоконференции. Презентация разработанного ивент-проекта. Ответы на вопросы комиссии. Аргументация принятых решений и обоснование выбранных подходов.

Форма организации образовательного процесса: онлайн-защита в формате видеоконференции.

6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

6.1. Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих реализацию образовательного процесса.

Реализация программы обеспечивается педагогическими кадрами (педагогами дополнительного образования), имеющими: среднее профессиональное или высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины и имеющими опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

6.2. Материально-технические условия:

- Электронная информационно-образовательная среда (LMS) с круглосуточным доступом.
- Наличие всех видеолекций в записи (в точном соответствии с описанием).
- Шаблоны документов: бриф, смета (Aventura.xlsx), регламенты подрядчиков, сценарий, технический тайминг, график чеков.
- Доступ к сервисам нейросетей (ChatGPT и др.) через интеграцию или рекомендации.
- Платформа для онлайн-защиты ВКР (видеоконференцсвязь).

Требования к материально-техническому обеспечению.

- Материально-техническое обеспечение (далее – МТО) необходимо для проведения всех видов учебных занятий и контроля, предусмотренных учебным планом по программе.

- Обучение по программе осуществляется в формате дистанционного обучения.
- Программа обеспечивается учебно-методической документацией и материалами по всем учебным курсам.
- При реализации учебной программы применяется вариант модульного обучения с поэтапным освоением отдельных учебных курсов в необходимом для обучающегося порядке.
- Реализация образовательной программы предусматривает использование дистанционных образовательных технологий, электронного обучения, применяемых для изучения всех разделов учебных курсов, решение тестов, а также обратную связь.
- Организационное и методическое взаимодействие обучающихся с преподавателем осуществляется с применением дистанционных образовательных технологий.

Необходимое оборудование для прохождения курса

Компонент	Требования
Операционная система	Windows 10
Доступ в Интернет	Необходим
Компьютер и процессор	Обучающийся может пользоваться удобной для него системой
Оперативная память	Желательно не менее 1 ГБ для быстрого выполнения заданий
Жесткий диск	Наличие места на диске не менее 8 ГБ.

При реализации образовательной программы с использованием дистанционных образовательных технологий местом осуществления образовательной деятельности является место нахождения Организации, независимо от места нахождения обучающихся.

Обучение производится на платформе, индивидуальные консультации и практическая работа в личном кабинете обучающегося на образовательной платформе, видеоуроки, методические рекомендации и пособия размещены на образовательной платформе.

Общение с преподавателями осуществляется в личном кабинете обучающегося на образовательной платформе.

В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения. Электронная платформа имеет инструмент

ведения учета посещаемости и успеваемости каждого обучающегося, с возможностью выгрузки данных в отчет по каждому учащемуся отдельно, а также по всей группе обучающихся

Кадровое обеспечение:

- Преподаватели — практикующие ивент-менеджеры с опытом не менее 10 лет.
- Техническая поддержка ЭИОС.

7. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

Вид контроля	Форма	Критерии
Текущий	Тесты, интерактивные ДЗ	Правильность ответов, полнота выполнения
Промежуточный	Загрузка практических работ	Соответствие шаблонам и заданию
Итоговый	Онлайн-защита ВКР	Комплексность, обоснованность, качество презентации

8. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Форма: Защита ВКР в формате видеоконференции.

Структура ВКР (загружается в ЭОС):

1. Бриф и анализ потребностей клиента.
2. Концепция и мудборд.
3. Смета и бюджет.
4. Сценарный план, поминутный сценарий, технический тайминг.
5. Презентация для клиента.

Критерии оценки:

- Полнота проработки всех разделов.
- Финансовая реалистичность.
- Качество визуализации (мудборд, презентация).
- Способность аргументировать решения в процессе защиты.

9. Информационные и учебно-методические условия реализации дополнительной общеразвивающей программы.

Дополнительная общеразвивающая программа обеспечивается учебно-методическими материалами по всем модулям образовательной программы. Источники можно найти в электронной библиотеке <https://elibrary.ru>

Список рекомендованных источников

1 Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (ред.01.09.2021)

2 Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам (утвержден приказом Министерства Просвещения Российской Федерации от 09.11.2018 № 196, с изменениями на 30.09.2020 г.).