



# Дайджест PRO ДПО

Июль 2023



## Теперь у менеджеров ДПО есть навигатор по созданию и реализации программ

**На странице ОУ ДПО обновлен и структурирован комплекс рекомендаций для адаптации и помощи сотрудникам провайдеров ДПО Вышки «Создание и реализация программ ДПО» (онбординг)**

Теперь менеджеры ДПО НИУ ВШЭ в удобном формате могут ознакомиться с основными процессами по реализации ДОП. Что туда входит:

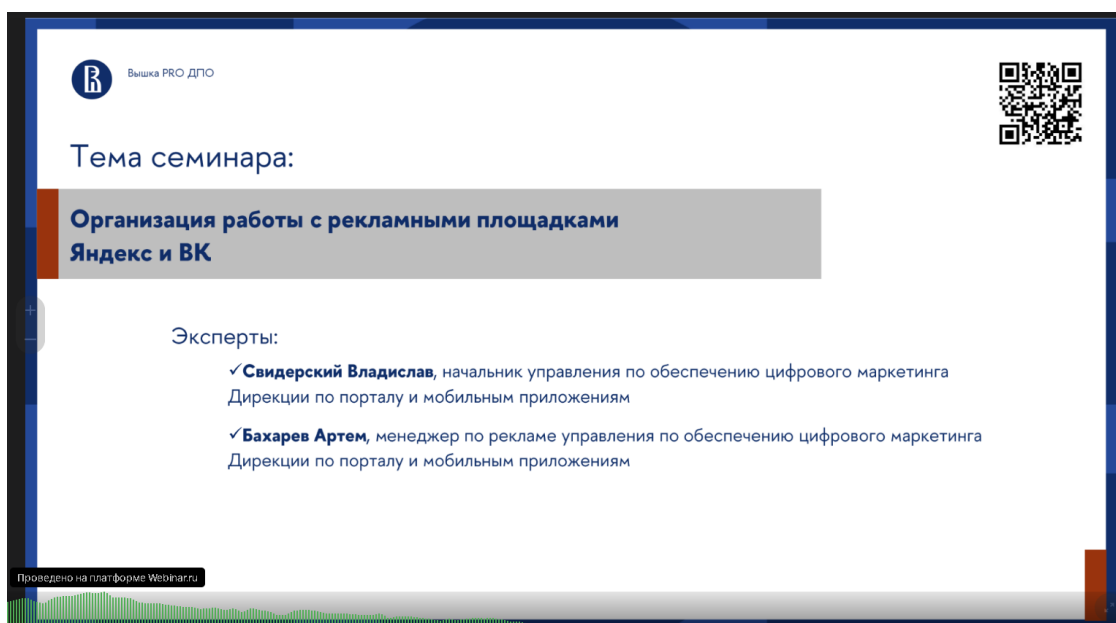
- разработка и утверждение программы;
- расчет стоимости обучения;
- набор, прием и зачисление на ДОП;
- организация и сопровождение электронных учебных курсов (LMS);
- сопровождение учебного процесса;
- подготовка и оформление выдаваемых документов;
- подготовка отчетов и аналитических материалов;
- использование маркетинговых сервисов;
- словарь терминов и сокращений.

Полная информация о создании и реализации программы ДОП представлена в формате чек-листов, что позволяет увидеть все шаги целостно.

В дополнение к онбордингу разработан раздел **«Часто задаваемые вопросы»**, где можно найти быстрый ответ на многие вопросы, связанные с организацией ДПО в Вышке.

Совершенствование онбординга – живой процесс в реальном времени. И вы можете стать его участниками. Приглашаем присоединиться к тестированию и будем признательны за ваши комментарии и предложения, направленные Марии Пименовой по адресу [mpimenova@hse.ru](mailto:mpimenova@hse.ru).

[Смотреть](#)

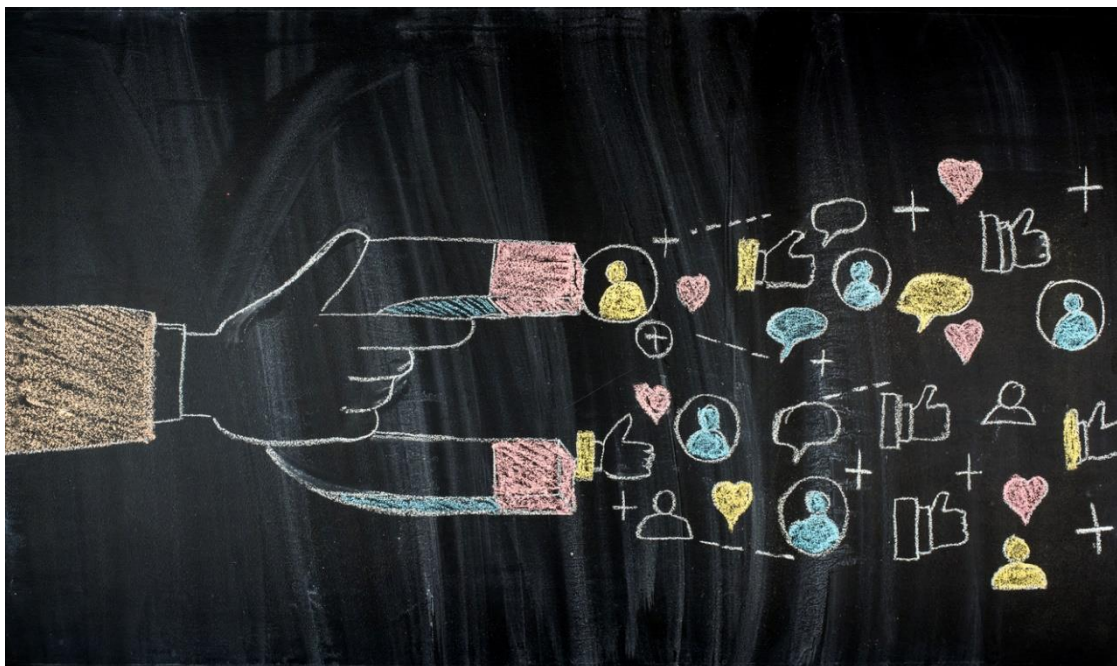


## **Большой интерес участников к 10-му семинару проекта «Вышка PRO ДПО»**

***Темой встречи стала «Организация работы с рекламными площадками Яндекс и ВКонтакте», актуальная в связи с недавним заключением прямых договоров между НИУ ВШЭ и указанными площадками***

28 июня более 70 сотрудников занятых в сфере ДПО приняли участие в очередном семинаре цикла «Вышка PRO ДПО».

Экспертами выступили начальник Управления по обеспечению цифрового маркетинга Дирекции по portalу и мобильным приложениям [Владислав Свицерский](#) и менеджер по рекламе Управления по обеспечению цифрового маркетинга [Артем Бахарев](#). Они рассказали об особенностях организации работы с рекламными площадками, возможностях контекстной рекламы в Яндекс Директ и таргетированной рекламы в VK Реклама. Тема вызвала живой интерес и множество острых вопросов, например: какую стоимость лида считать оптимальной, как бороться с ботами в Яндексе, каков рекомендованный стартовый бюджет на рекламную кампанию и др. Часть вопросов эксперты взяли в проработку для дальнейшего развития темы и разработки рекомендаций для менеджеров ДПО НИУ ВШЭ.



## Работа в CRM и SEO-оптимизация лендингов: шаг вперед

### Подведены промежуточные итоги работы провайдеров ДПО в CRM и по проекту SEO-оптимизации лендингов программ

По полученным данным почти половина провайдеров ДПО активно используют CRM-систему в работе со слушателями. За период апробации и ввода в опытную эксплуатацию CRM «Битрикс 24» наблюдается устойчивый рост количества подразделений и сотрудников, внедривших эту систему для работы с воронкой продаж по ДПО. Данный инструмент способствует автоматизации и персонализации взаимодействия со слушателями, позволяет централизованно работать со всей базой контактов. Больше не нужно использовать многочисленные таблицы или выгрузки из различных систем. Для функционального удобства сотрудниками ОУ ДПО совместно с Дирекцией по portalу и мобильным приложениям организованы [консультации](#) по вопросам внедрения CRM, а также разработан ряд [пошаговых инструкций](#) по работе с CRM.

Также совместно с Дирекцией по portalу и мобильным приложениям ОУ ДПО предлагает SEO-оптимизацию лендингов, размещенных в Каталоге программ ДПО. Это специальные меры, направленные на увеличение целевого трафика, посещаемости страницы. SEO-оптимизированный лендинг становится релевантным пользовательскому запросу и выдается в первых строках поискового результата по ключевым словам. Уже 110 лендингов программ ДПО были SEO-оптимизированы, что суммарно повысило посещаемость данных страниц в 4 раза! Предлагаем воспользоваться данным сервисом, заполнив [форму заявки](#).



## **Второй этап кастомизации CRM «Битрикс 24» для сегмента B2B в ДПО**

### ***4 июля состоялась очередная онлайн-встреча рабочей группы по кастомизации воронки продаж B2B***

На основании утвержденного Приказа 6.18.1-01/060623-3 для разработки технического задания и функциональной кастомизации и доработки CRM для сегмента B2B была создана рабочая группа, в состав которой вошли представители 11 подразделений ДПО.

На встрече были приняты коллегиальные решения по составу этапов воронки продаж, карточки компании и контакта. В ходе собрания участниками были озвучены дополнительные замечания и комментарии, которые помогли детализировать разрабатываемые процессы и сделать их более универсальными для подразделений, реализующих ДПО.

Выражаем большую признательность за активное участие рабочей группы в процессе разработки кастомизации B2B CRM для ДПО! Процесс реализации переходит на следующую стадию.



## **Началось формирование банка экспертов и пула отзывов слушателей**

### ***Мы вступили в активную фазу подготовки наполнения маркетплейса***

Открыт сбор информации об экспертах, которые представляют программы ДПО, и отзывов слушателей для размещения их в имиджевом блоке на посадочной странице маркетплейса. Данная опция поможет повысить привлекательность программ и подкрепит её реальными фактами и лицами, что очень важно для отстройки от конкурентов и увеличения объёмов набора (в блок будут вшиты интерактивные ссылки на лендинги программ).

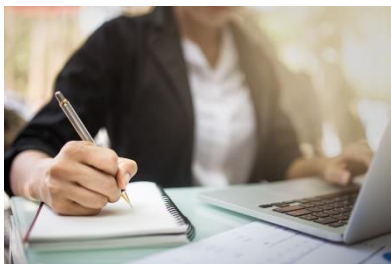
Просим заполнить две формы в срок до 4 августа 2023 включительно:

[Форму сбора](#) информации об экспертах

[Форму сбора](#) отзывов слушателей

За подробной информацией вы можете обращаться в ОУ ДПО в [отдел маркетинга](#).

Надеемся на плодотворное сотрудничество и активное участие всех провайдеров ДПО НИУ ВШЭ!



## Планируемые бюджеты на рекламу на площадках Яндекса и VK

Ранее все подразделения ДПО направляли суммы планируемых расходов на рекламу на площадках Яндекса и VK.

Если на текущий момент у Вас нет потребности в размещении на рекламных площадках или возможности работать в кабинетах Яндекса и VK, просим сообщить об этом начальнику Управления по обеспечению цифрового маркетинга Владиславом Свидерским, [vsviderskiy@hse.ru](mailto:vsviderskiy@hse.ru).



## НИУ ВШЭ на iSpring EDU Days «Образование и новые технологии»

27 июня на онлайн-конференция [iSpring EDU Days «Образование и новые технологии»](#) систему ДПО НИУ ВШЭ представила заместитель первого проректора Галина Можяева.

Участники дискуссии обсудили основные проблемы современной системы образования, перспективы онлайн- и офлайн-образования, в том числе в ДПО.

[Читать далее >>>](#)

## Новости подразделений



В «Машуке» завершилась программа повышения квалификации для



На программе ДПО «Коучинг: продвинутый курс» состоялось вручение первых дипломов

## **внедрения в вузы курса «Обучение служением»**

С 4 по 7 июля в Центре знаний «Машук» прошла первая программа повышения квалификации «Внедрение методики “обучение служением”». Программа разработана на базе [Института образования НИУ ВШЭ](#) совместно с Ассоциацией волонтерских центров при поддержке Министерства образования и науки.

[Читать далее >>>](#)

Закончила обучение первая онлайн-группа профессиональной переподготовки [«Коучинг: продвинутый курс»](#). 25 ее выпускников получили дипломы и стали профессиональными коучами. Теперь они имеют право на ведение профессиональной деятельности в области коучинга (курс построен в соответствии с требованиями профессионального стандарта).

[Читать далее >>>](#)

---

[Настроить рассылку/отписаться](#)



Дополнительное  
профессиональное  
образование НИУ ВШЭ

С уважением,  
[операционное управление ДПО](#)  
[DPO@hse.ru](mailto:DPO@hse.ru)  
109028, Москва, Покровский бульвар, 11  
+7 (495) 772-95-90