

Новинка

Старт 7 августа 2026 года

46 академ. часов

Онлайн

Маркетинг и продажи *с помощью искусственного интеллекта*

Используйте и обучайте под себя нейросети, чтобы разработать маркетинговую стратегию, воронку продаж, контент для продвижения и выстроить более эффективное общение с клиентами.



Создавайте маркетинговые воронки, прогревы и продающие материалы в несколько раз быстрее



Настройте систему привлечения клиентов даже без опыта в маркетинге и продажах



Автоматизируйте рутинные задачи и привлекайте клиентов системно

О программе

Большинство помогающих специалистов сталкиваются не с недостатком профессиональных знаний, а с другой проблемой — о них просто недостаточно знают потенциальные клиенты.

Можно быть сильным специалистом, но при этом испытывать сложности с привлечением клиентов, ведением социальных сетей, продажей своих услуг и выстраиванием стабильной практики. Поэтому курс построен вокруг реальных задач, с которыми специалист сталкивается каждый день.

Вы освоите инструменты искусственного интеллекта и научитесь использовать их в реальной работе для привлечения клиентов, развития личного бренда и роста профессиональной практики.

Почему важно владеть этими инструментами сегодня?

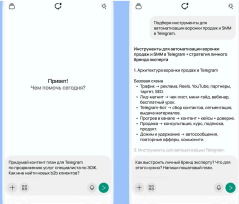
Еще несколько лет назад для решения этих задач требовалась команда из маркетолога, копирайтера, контент-менеджера и технического специалиста. Сегодня значительную часть этих процессов можно выполнять самостоятельно с помощью современных технологий.

Специалисты, которые умеют работать с искусственным интеллектом, получают возможность:


- ⊕ быстрее запускать новые продукты и услуги;
- ⊕ запускать эффективные воронки продаж;
- ⊕ создавать больше качественного контента;
- ⊕ выстраивать системный маркетинг без большого бюджета;
- ⊕ автоматизировать часть клиентской коммуникации;
- ⊕ масштабировать практику без пропорционального роста нагрузки.

Максимум практики и ГОТОВЫХ решений

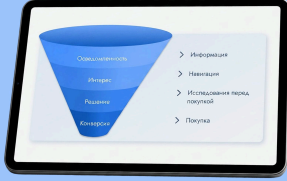
Значительная часть программы построена в формате демонстрации экрана и пошаговых разборов конкретных задач. Вместе со спикерами вы будете работать в реальных сервисах и инструментах, повторять действия на своем проекте и получать готовые шаблоны для внедрения.



Научитесь использовать искусственный интеллект для привлечения клиентов и развития соцсетей и каналов



Разберетесь, как быстрее создавать контент, проводить исследования аудитории, запускать прогревы, привлекать новых клиентов



Создадите простую систему продаж и коммуникации с клиентами без больших вложений и глубокого погружения в маркетинг

На курсе вы научитесь использовать:

ChatGPT и другие AI-сервисы – для анализа аудитории, подготовки контента, маркетинговых исследований, разработки продуктов и ускорения ежедневной работы.

AI-ассистентов – персональных цифровых помощников, которых можно настроить под свои задачи. Они помогают анализировать информацию, готовить материалы, отвечать на типовые вопросы и выполнять часть рутинной работы вместо специалиста.

Чат-ботов – автоматических помощников для Telegram и других каналов коммуникации. Они могут отвечать на вопросы клиентов, собирать заявки, проводить первичную диагностику запросов, выдавать полезные материалы и сопровождать клиента до записи на консультацию.

Инструменты автоматизации – сервисы, которые помогают объединить контент, коммуникацию и продажи в единую систему и сократить количество ручной работы.

Для кого разработан курс?

Курс разработан для помогающих специалистов и консультантов, которые самостоятельно занимаются продвижением своих услуг, контентом и коммуникацией с клиентами и хотят оптимизировать свою работу, не нанимая штат сотрудников.

Подойдет выпускникам и студентам флагманских программ УОМ.



Программа *подойдет* вам, если:

01 Вы хороший специалист, но понимаете, что клиентов недостаточно просто ждать — их нужно привлекать.

02 Вам сложно регулярно придумывать темы для контента, постов, вебинаров, лид-магнитов и других материалов.

03 Вы тратите слишком много времени на соцсети, контент-план и коммуникацию вместо работы с клиентами.

04 Вы хотите разработать эффективную воронку продаж и систему привлечения клиентов и быть конкурентоспособным на рынке помогающих специалистов.

05 Вы хотите понимать свою аудиторию и создавать востребованные продукты без долгих исследований и догадок.

06 Вы устали планировать и вечно искать свой подход и готовы на практике создавать продающие стратегии, по шагам выстраивая свою идентичность как эксперта.

07 Вы не разбираетесь в маркетинге и нейросетях, но хотите получить простые инструменты (чат-боты, AI-ассистенты), которые можно внедрить в работу уже во время обучения.

★ Для прохождения курса достаточно базовой компьютерной грамотности и готовности внедрять ИИ в свою практику.

7 августа – 11 октября 2026

Онлайн

8 недель

5 модулей

46 академ. часов

Программа обучения



*Обращаем ваше внимание: УОМ оставляет за собой право на изменение тем, спикеров и дат модулей согласно образовательной траектории программы

Вводное занятие

Вводное занятие перед стартом обучения «Базовые уроки по искусственному интеллекту»

Разберем какие инструменты ИИ необходимы для данного курса.

Модуль 1

7 августа – 16 августа 2026

Для чего помогающему специалисту нужен маркетинг, и как ИИ может упростить работу

Урок 1. Почему хорошие специалисты часто остаются без клиентов

- Почему хороший специалист может оставаться невостребованным.
- Зачем нужна система работы с клиентами на уровне маркетинга, продаж и оптимизации коммуникации с клиентами, а не опора на рекомендации знакомых и других клиентов.
- Как доносить ценность своих услуг и не бояться рассказывать про свою экспертизу.
- Почему маркетинг это способ помочь большему количеству людей, стабильный поток клиентов, увеличение дохода и узнаваемости.
- Как маркетинг помогает снизить тревогу, избежать выгорания и сделать работу насыщеннее и ярче.

Урок 2. Основы маркетинга и продаж для помогающего специалиста

- Из чего состоит маркетинг и продажи помогающего специалиста.
- Как выстраивать путь клиента от первого контакта до повторных обращений.
- Как контент, смыслы, упаковка, доверие и общение влияют на количество клиентов.
- Почему даже хороший специалист может «теряться» без понятной системы продвижения и продаж.
- Как маркетинг и продажи помогают выстраивать стабильную практику без постоянного поиска клиентов.

Урок 3. Продукты помогающих специалистов

- Что такое продукт в помогающей профессии?
- Базовые типы продукта для специалистов по превентивному управлению здоровьем.
- Типовые ошибки из-за которых клиенты не покупают продукты специалиста.

Модуль 2

17 августа – 30 августа 2026

Как понять, что нужно вашим клиентам

Урок 4. Почему люди не покупают, и что им важно услышать

- Как понять свою целевую аудиторию с помощью исследований.
- Почему люди отказываются от длительного сопровождения.
- Почему возражение клиента «дорого» не связано с реальной стоимостью услуги.

Урок 5. Как понять свою аудиторию. Инструменты ИИ

- Практический урок в режиме демонстрации экрана.

- Как проанализировать свою текущую аудиторию.
- Как и зачем анализировать переписки, комментарии и отзывы клиентов.
- Как определять потребности (боли) клиента.
- Как понять язык своей аудитории.
- Как искать идеи для разработки своих продуктов.

Урок 6. Как объяснить ценность своей работы так, чтобы вас понимали

- Как использовать понимание своей аудитории для формирования понятного позиционирования.
- Как говорить о своей работе так, чтобы вас понимали потенциальные клиенты.
- Почему специалисту важно уметь объяснять сложные темы простым языком.
- Как сформулировать ценность своей работы без сложных терминов и «заумных» формулировок.
- Как показывать ценность не только консультаций, но и своих программ, продуктов и материалов.
- Как позиционирование влияет на дальнейшее создание контента и продвижение.
- Как изучать конкурентов.

Сессия Вопрос-ответ в режиме реального времени

Модуль 3

31 августа – 6 сентября 2026

Контент, который приводит клиентов

Урок 7. Как вести соцсети так, чтобы к вам приходили клиенты

- Стратегии ведения контента для помогающего специалиста.
- Какие бывают типы контента.
- Как сделать прогрев для своих продуктов и услуг.
- Как сформировать доверие клиентов.
- Как настроить воронки продаж через социальные сети.

Урок 8. Создание контента и визуала с помощью ИИ. Практический урок в формате демонстрации экрана с примерами и готовыми промптами для работы.

- Как с помощью ИИ создавать контент с опорой на анализ целевой аудитории, смыслы и специальные предложения.
- Как адаптировать нейросети под свой стиль.
- Какие есть основные ошибки помогающих специалистов при работе с ИИ-контентом.
- Как быстро создавать: посты, сторис, сценарии, прогревы, email-рассылки, тексты для продуктов и услуг.
- Базовые рекомендации по визуалу, структуре и оформлению контента.
- Готовые промпты и шаблоны для ускорения работы.

Модуль 4

7 сентября – 20 сентября 2026

Продажи без давления и страха

Урок 9. Как вести переписку и доводить клиента до оплаты

- Почему продажи для помогающего специалиста — это не давление, а помощь человеку прийти до результата.
- Как экологично рассказывать о своих услугах и не бояться продаж.
- Как выстраивать простую систему продаж без команды и сложных воронок.
- Как вести переписку с потенциальным клиентом: от первого сообщения до оплаты.
- Как отвечать на частые вопросы и сомнения клиентов.
- Базовые принципы отработки возражений без манипуляций и давления.
- Примеры сообщений, ответов и сценариев переписок с клиентами.
- Как использовать ИИ для ускорения и упрощения коммуникации с клиентами.
- Готовые промпты и шаблоны для переписок и продаж.

Урок 10. Как выглядит простая система продаж у помогающего специалиста

- Главное занятие курса.
- Как собрать все полученные на курсе знания в единую систему.
- Как контент связан с продажами.
- Как не терять заявки на консультации.
- Как выглядит простая воронка без сложного маркетинга.
- Создание продающей воронки с помощью ИИ.

Урок 11. Как организовать оплату, запись и работу с клиентами

- Какие инструменты и сервисы чаще всего используют помогающие специалисты.
- Как понять, какие инструменты нужны именно вам в зависимости от формата работы и текущего этапа практики.
- Как организовать базовую систему работы с клиентами без сложных технических настроек.
- Разбор простых решений для приема оплаты, включая Telegram-ботов и ЮKassa.

Модуль 5

21 сентября — 4 октября 2026

Как собрать ИИ-систему под свою работу и не жить в телефоне

Урок 12. Чат-боты для контента и клиентов

- Как настроить личного ИИ-ассистента и ботов.
- Как разработать эффективную систему создания контента.
- Как настроить систему так, чтобы она работала автоматически без личного участия.
- Как выполнять задачи по контенту быстро.
- Как предотвратить выгорание на этапе разработки системы маркетинга и продаж через ИИ.

Урок 13. Практика по созданию персональных помощников. Практический урок в формате демонстрации экрана под разные запросы специалиста и клиента

5—11 октября 2026

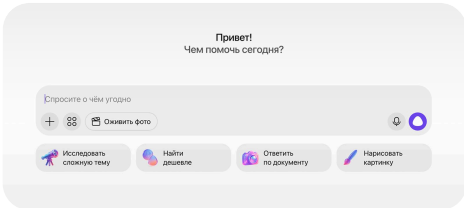
Итоговая аттестация

Итоговая аттестация состоит из 2-х частей: теория (А) + практические кейсы (В).

Результаты обучения



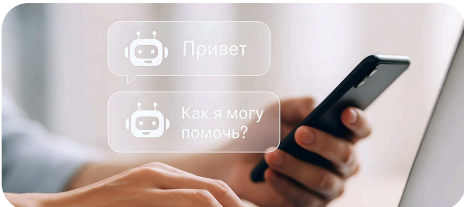
Научитесь использовать ИИ в ежедневной работе и передавать нейросети часть рутинных задач в маркетинге, контенте и общении с клиентами.



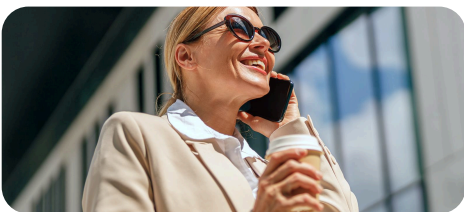
Сможете быстрее запускать производство контента, маркетинговые активности и продажи с помощью готовых сценариев, промптов и шаблонов.



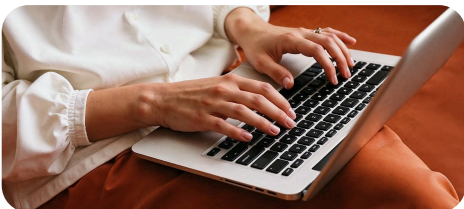
Настроите простую ИИ-систему привлечения клиентов: от контента и прогревов до переписок, заявок и продаж.



Автоматизируете общение с клиентами, включая ответы на типовые вопросы, переписки и сопровождение в мессенджерах.



Начнете экономить 5–10 часов в неделю за счет автоматизации повторяющихся задач и более системной организации работы.



Создадите простых ИИ-ассистентов и чат-ботов для своей практики без навыков программирования.

Сертификат о прохождении обучения

Сертификат об успешном прослушивании программы

УНИВЕРСИТЕТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ

УОМ

СЕРТИФИКАТ

настоящий сертификат подтверждает, что

Ф.И.О. _____

успешно прослушал(а) курс лекций в Университете образовательной медицины с 7 августа 2026 года по 11 октября 2026 года в объеме 46 ак. часов по программе

**«Маркетинг и продажи
с помощью искусственного интеллекта»**

Президент УОМ

О. Апреликова _____

Дата выдачи _____

г. Москва

Преподаватели программы



Ильяна Левина

Топ менеджер, интернет-маркетолог. Стратегический партнер международной компании. 14 лет опыта в системном маркетинге в проектах СБЕР, РЖД, IKEA и других крупных брендах. Создатель одного из крупнейших в России telegram-канала «Инструменты маркетолога». Лектор ВШЭ, Сбер, Т-Банк, ВТБ, МТС, Теле2, ГазпромМедиа.



Кристина Масленникова

Основатель маркетингового агентства Digital KristaForce. Коммерческий директор консалтинговой компании по автоматизации бизнеса «Второй пилот». Опыт в управлении, маркетинге и продажах 10 лет. Интегратор AI в бизнес-процессы. Бизнес-тренер ICBT. Магистр НИУ ВШЭ по направлению «Искусственный интеллект в управлении маркетингом и продуктом».



Дарья Дубешко

Эксперт по внедрению AI-систем продаж для бизнеса, практикующий стаж 7 лет. Амбассадор сервисов Salebot и Savvy, среди кейсов 45+ ниш. Номинация «Эксперт года по чат-ботам» - Премия «Новые имена 2024 Кремль». Спикер крупных онлайн-школ и бизнес-конференций: Университет Рыбакова, Суровый Питерский SMM, МАЕД, Ботостроитель. Занимается бодифитнесом и бегом, готовится к марафону.

*Обращаем ваше внимание: УОМ оставляет за собой право на изменение тем, спикеров и дат модулей согласно образовательной траектории программы

Обсудите формат обучения со своим менеджером

Поможем разобраться в ваших карьерных целях, ответим на вопросы по обучению, расскажем о текущих скидках.

Университет образовательной медицины

Новинка

Старт 7 августа 2026 года

8 недель

5 модулей

46 академ. часов

Онлайн

Маркетинг и продажи с помощью искусственного интеллекта

- Полная система маркетинга, продаж и коммуникации с клиентом
- Тренажеры для отработки практики
- Практические занятия
- Сессии с ответами на вопросы
- Сертификат УОМ
- Доступ к материалам программы на 1 год





Как записаться на программу?

Оставить заявку или задать любые интересующие
вопросы вы можете на нашем сайте



uom.education

UOM