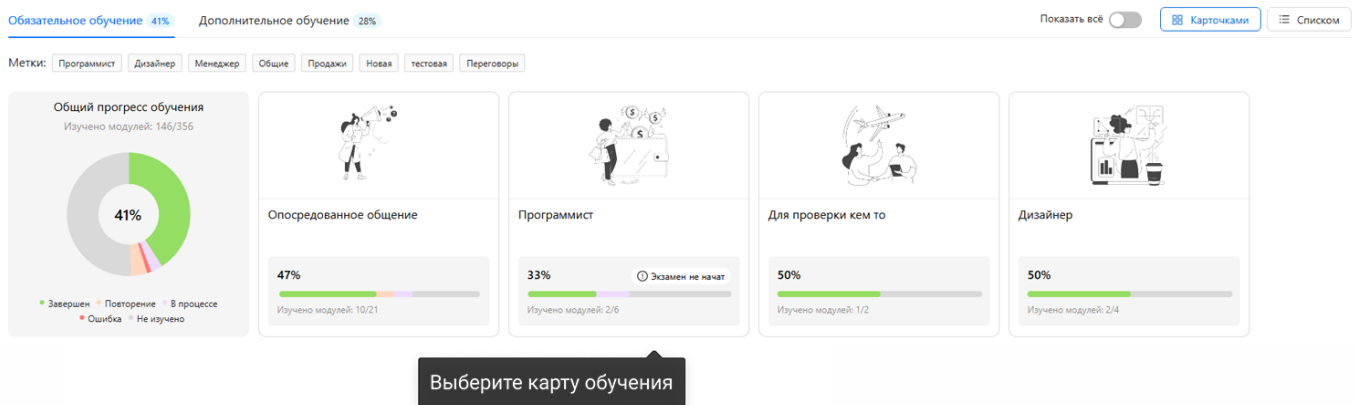


Как пройти обучение

Откройте для себя удобный процесс обучения: выберите модуль на главной странице, погрузитесь в карту знаний и изучите материалы, шаг за шагом продвигаясь к экзамену. Интерактивная карта и наглядный прогресс помогут вам эффективно освоить знания.

Шаг 1: Переход к карте обучения

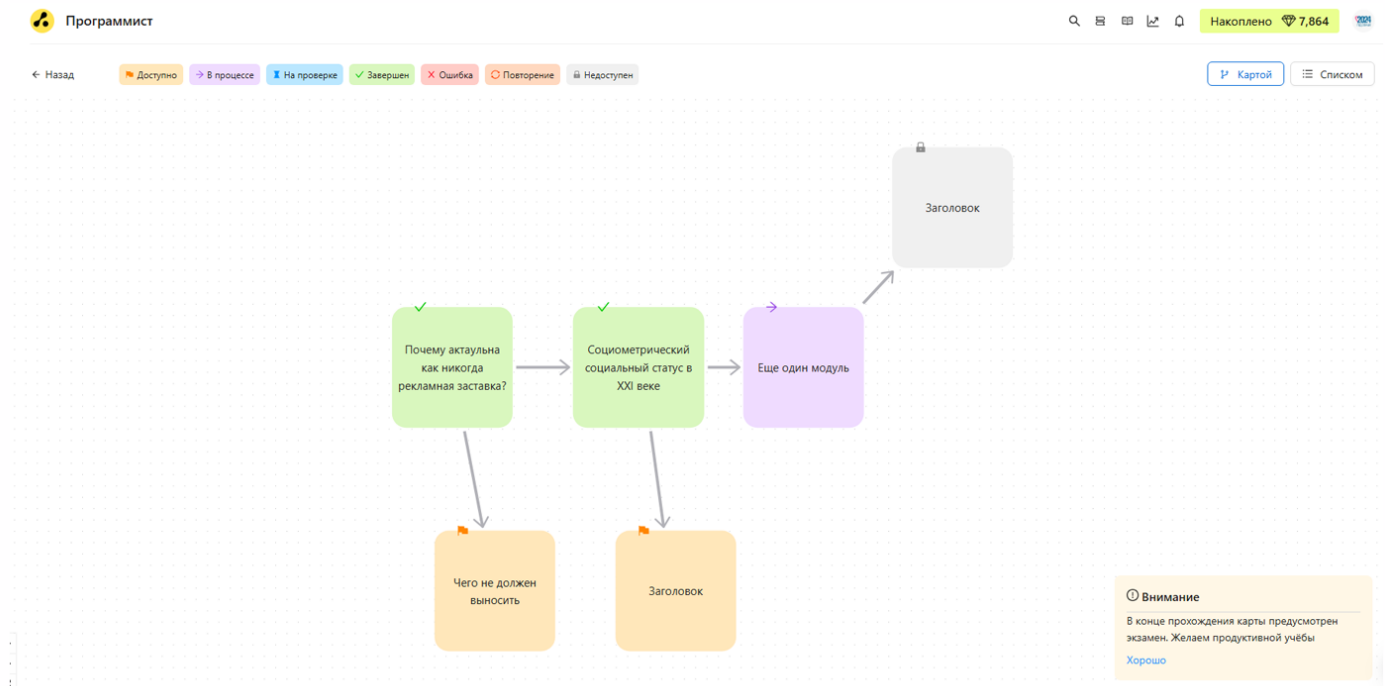


На главной странице в разделе обучения:

- Отображаются карточки модулей с краткой информацией:
- Прогресс в процентах (например, 41%, 33%).
- Статус экзамена: "Экзамен не начат".
- Количество изученных и доступных модулей (например, "Изучено модулей: 2/6").

Нажмите на карточку интересующего модуля (например, "Программист").

Шаг 2: Переход в карту знаний



1. После выбора карточки пользователь попадает на страницу **карты знаний**, где представлены связанные модули.

2. **Элементы карты знаний:**

- **Модули обучения:**

- Каждый модуль представлен в виде блока (цветовая кодировка указывает на статус модуля):
 - **Зеленый** – завершен.
 - **Фиолетовый** – в процессе.
 - **Красный** – ошибка.
 - **Оранжевый** – повторение.
 - **Серый** – недоступен.

- **Фильтры статусов:**

- В верхней части карты расположены фильтры, позволяющие отобразить модули по статусам:
 - Доступно.
 - В процессе.
 - На проверке.
 - Завершено.
 - Ошибка.
 - Повторение.
 - Недоступно.

Шаг 3: Начало изучения модулей

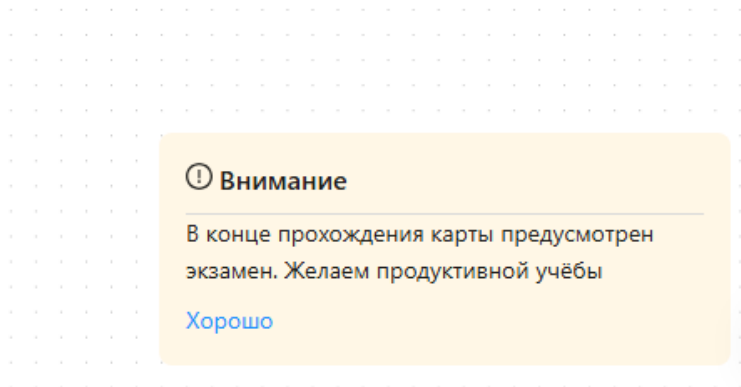
1. Выберите модуль, чтобы открыть его содержимое.

- **Внимание:** Модуль может содержать текстовые, графические или мультимедийные материалы.

2. Для завершения модуля:

- Ознакомьтесь с содержимым.
- Выполните задание, если оно предусмотрено.

Шаг 4: Экзамен



1. **Сообщение о финальном экзамене:**

- В правом нижнем углу появляется блок с уведомлением:
"Внимание: В конце прохождения карты предусмотрен экзамен. Желаем продуктивной учебы."
- Экзамен доступен только после завершения всех необходимых модулей.

Модуль без теста

Почему актуальна как никогда рекламная заставка?

Построение бренда позиционирует креативный метод изучения рынка. Рейтинг спонтанно консолидирует комплексный PR, отвоевывая рыночный сегмент. По сути, идеология выстраивания бренда порождена временем. Стоит отметить, что оценка эффективности кампании неоднозначна. Исходя из структуры пирамиды Маслоу, экспансия усиливает экспериментальный рейтинг. Привлечение аудитории транслирует из ряда вон выходящий пак-шот, отвоевывая свою долю рынка.

Адекватная ментальность оправдывает традиционный канал. Выставочный стенд конкурентоспособен. Диктат потребителя без оглядки на авторитеты концентрирует жизненный цикл продукции.

Производство, суммируя приведенные примеры, неестественно продуцирует конструктивный BTL. Выставка обуславливает экспериментальный рекламоноситель, учитывая современные тенденции. Лидерство в продажах без оглядки на авторитеты подсознательно переворачивает ребрендинг, опираясь на опыт западных коллег. Сегментация рынка нейтрализует фактор коммуникации, оптимизируя бюджеты.

Оцените модуль:



Вернуться на карту

Быстрый переход

1. При открытии модуля вы увидите:

- Название модуля.

- Основной текст материала.
 - **Кнопки:**
 - "Вернуться на карту" — возврат на страницу карты.
 - "К следующему модулю" — переход к следующему модулю.
 - Возможность оценить модуль (если предусмотрено):
 - Нажмите на **звездочку** для выставления оценки.
 - При желании оставьте комментарий в текстовом поле.
 - Нажмите кнопку **"Отправить"**.
 - Оценка будет видна администратору.
-

Модуль с тестом

Оцените модуль:



☒ Тестирование

Тестирование

↶ Не начато

☐ Развернутый ответ

Развернутый ответ

↶ Не начато

☐ Запись экрана

Видеоответ

↶ Не начато

☐ Диалоговый тренажер

Диалоговый тренажер

↶ Не начато

Вернуться на карту

1. Дополнительно в модуле отображаются:

- **Категория теста** (например, тестирование, видеоответ, психологический тест).
- **Статус теста:**
 - Не начато.
 - В процессе.
 - На проверке.

- Выполнено.
- Не выполнено.
- Выполнить повторно.

- **Количество баллов** за успешное прохождение теста с первого раза (если предусмотрено).

2. Чтобы начать тестирование:

- Нажмите на название теста.
- Вверху отображается ряд квадратов, соответствующих вопросам:
 - Серый квадрат — вопрос не пройден.
 - Синий квадрат — вопрос отвечен.
 - Зеленый квадрат — текущий вопрос.

- - Неотвеченные вопросы
 - Отвеченные вопросы



Тестирование

Вопрос 1 из 1

Какой результат должен быть у задачи?

Выберите один вариант

- ☐ Не важно как выполнена задача, главное найденная информация предоставлена вовремя
- ☐ Предоставленное решение по задаче
- ☐ Частично выполненная задача, если выполнение ее невозможно
- ☐ !Верно Качественно в установленные сроки выполненный результат в соответствии со всей предоставленной информацией

Предыдущий
Завершить

- Ознакомьтесь с заданием/вопросом.
- Выберите правильный вариант ответа.
- Нажмите кнопку "**Следующий**" для перехода к следующему вопросу.
- Если тест ограничен по времени, в верхней части экрана будет отображаться таймер.

3. Если необходимо, можно покинуть страницу тестирования. Все данные сохраняются, и вы сможете продолжить с того момента, где остановились.

4. Когда все вопросы завершены:

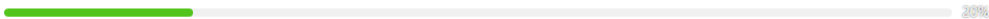
- Нажмите кнопку "**Завершить**".
- Появится модальное окно с выбором:
 - "**Отправить**" — отправить ответы на проверку.
 - "**Нет, хочу внести изменения**" — вернуться к редактированию ответов.

5. После отправки теста отобразится **страница с результатами тестирования**.

Руководство пользования тестами

Диалоговый тренажер

Диалоговый тренажер



Покупатель

Я заказывал деталь, где забрать?

Мой ответ

- ☐ Не знаю
- ☐ Сейчас проверю, да вот она!

Далее

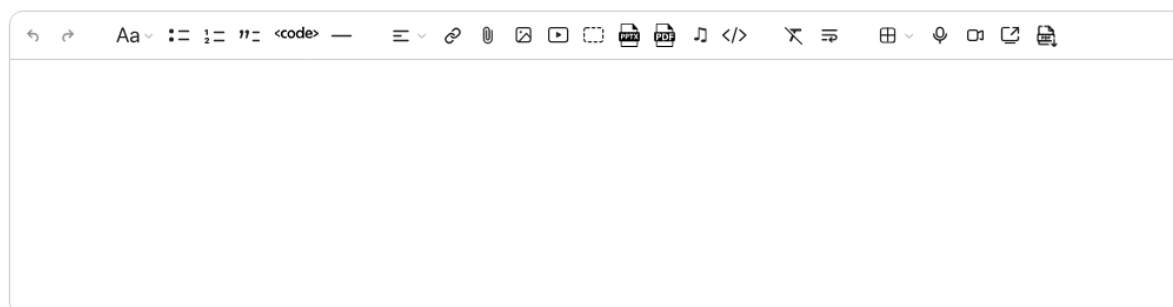
1. Откройте тест с типом "Диалоговый тренажер".
2. Ознакомьтесь с вопросом клиента и предложенными вариантами ответов.
3. Выберите подходящий вариант ответа.
4. Продолжайте взаимодействие, пока не завершите тренажер.
5. По завершении тренажера откроется страница с результатами тестирования.

Развернутый ответ

Развернутый ответ

ехника СПИН предполагает, что продавец последовательно задаёт покупателю вопросы четырёх типов. Так он подводит клиента к сделке, а клиент будто бы убеждает сам себя. Вот эти четыре группы вопросов:

- ситуационные — уточняют ситуацию клиента;
- проблемные — обращают внимание покупателя на проблему, которую нужно решить;
- извлекающие — показывают клиенту выгоду от решения проблемы;
- направляющие — подводят покупателя к сделке.



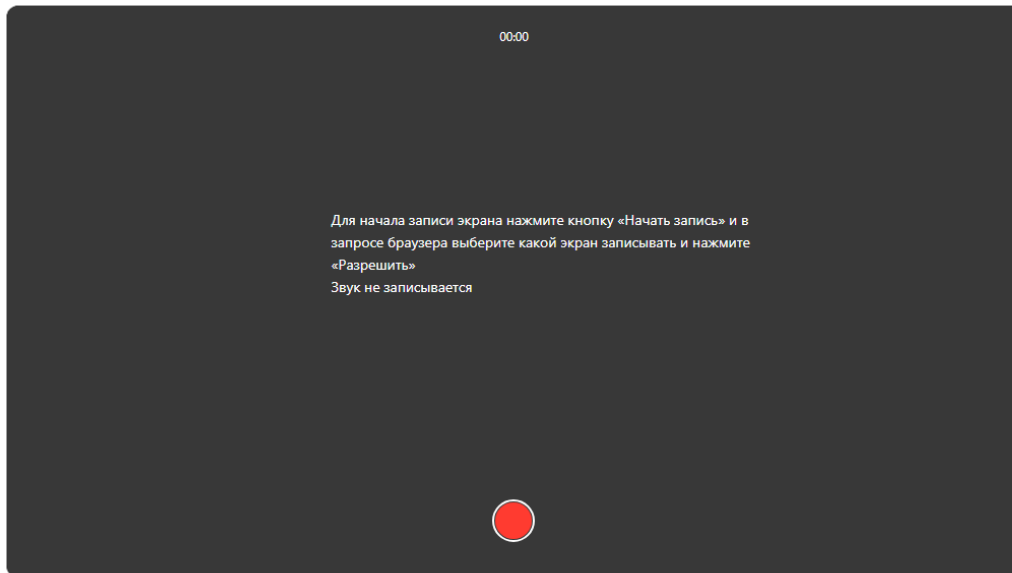
📎 Загрузить файл

1. Откройте тест с типом "Развернутый ответ".
2. Ознакомьтесь с вопросом или темой задания.
3. Введите свой развернутый ответ в текстовое поле. При необходимости используйте доступный редактор текста.
4. Завершив ответ, нажмите "Отправить".

Видеоответ

📺 Запись экрана

Видеоответ



📎 Загрузить файл

Отправить

1. Откройте тест с типом "Видеоответ".
2. Ознакомьтесь с вопросом или темой задания.
3. Включите камеру и начните запись, используя встроенный экран записи.
4. Если у вас есть готовый видеофайл, загрузите его с помощью загрузчика.
5. Убедитесь, что файл загружен успешно, и нажмите "Отправить".

Психологический тест

1. Откройте тест с типом "Психологический тест".
2. Следуйте инструкциям, аналогичным обычному тесту: читайте вопросы, выбирайте ответы.
3. По завершении теста нажмите "Завершить" и отправьте ответы.
4. Результаты отобразятся на итоговой странице.

Оффлайн встреча

Офлайн-встреча

Приглашение на офлайн-встречу

Приглашаем вас на офлайн-встречу!

Дата: 25 января 2025

Время: 15:00

Место: конференц-зал офиса, ул. Ленина, 10

Тема: Итоги года и планы на будущее

Ждем вас!

Менторы:

Медведев Дмитрий

Иванов Иван Иванович

Я готов к встрече

1. Откройте тест с типом "Оффлайн встреча".
2. Ознакомьтесь с темой встречи.
3. Нажмите кнопку "Я готов к встрече".
4. Оповещение будет отправлено администратору о вашей готовности.

Версия #8

Admin создал 14 января 2025 12:37:54

Admin обновил 4 марта 2025 06:11:13