



Edu.Techart —

**программа по развитию
сотрудников
и индивидуальные
образовательные проекты**



МАРКЕТИНГОВАЯ ГРУППА «ТЕКАРТ»

стратегия, аналитика, контент, дизайн, разработка, продвижение

Консалтинг

- стратегия и стратегирование
- диагностика, бизнес-девелопмент
- трансформация
- цифровизация
- маркетинг
- организационное развитие
- бизнес-математика

Бизнес-аналитика

Интегрированный
маркетинг

Дизайн

IT-решения
и веб-разработка

Оргразвитие

Создание
контента

26

лет на рынке
бизнес-аналитики,
маркетинга и digital

160

сотрудников в штате

>9

лет средний стаж работы
сотрудника в компании

4 место

рейтинга «Маркетинговый
консалтинг» RAEX

9 000

клиентов

20 000

выполненных проектов

39 000+

клиентов и партнеров
в экосистеме «Текарт»

Программа непрерывного образования Edu.Techart



- ✓ 3 года работы программы
- ✓ 34 спикера
- ✓ 8500+ участников из 2000 компаний
- ✓ 550 пользователей [платформы](#)

Ядро программы ориентировано на директоров по маркетингу и развитию, а ряд треков рассчитан на руководителей и топ-менеджеров других направлений, в частности по оргразвитию и трансформации бизнеса.

Аудитория программы Edu.Techart



Edu.Techart: Условия участия



Программа непрерывного образования «Текарт» делится на 3-месячные сессии и включает еженедельные вебинары.

Набор вебинаров каждой сессии конфигурируется треками:

- маркетинг (комплексное продвижение, SMM, SEO и т. д.), реклама;
- martech, аналитика (технологии, данные, автоматизация, цифровые сервисы);
- дизайн, веб-разработка, контент, фото-, видео;
- маркетинговый анализ и стратегия;
- менеджмент и кадры.

Все обучающие материалы и записи вебинаров размещаются на платформе edu.techart.ru.

- Действующие партнеры и клиенты компании «Текарт» получают доступ к платформе и возможность участия в вебинарах бесплатно.
- Если ваша компания в данный момент с нами не сотрудничает, вы можете принять участие [в коммерческом формате](#).

По результатам сессии выдается именной сертификат.

Программа зимней сессии 2025-2026



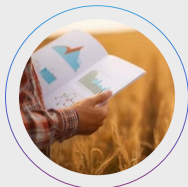
18 декабря

Маркетинг 2025–2026: итоги и тренды



22 января

Кейсы по продвижению брендов в VK



29 января

Тенденции и перспективы сельского хозяйства в 2026 году



5 февраля

CRM — ядро системы маркетинга



12 февраля

B2B-портал как инструмент для автоматизации взаимодействия с дилерами и контрагентами



19 февраля

Переработка отходов: состояние, тенденции и прогнозы отрасли



26 февраля

Инсайты и тренды: бизнес-девелопмент, маркетинг, оргразвитие

Персональные образовательные ивенты

Какие задачи решают:

- обучение маркетинговой команды компании;
- обучение сотрудников, которые входят в кадровый резерв;
- повышение качества лидерского капитала топ-менеджеров;
- грамотный и неконфликтный оффбординг персонала.

Форматы: онлайн, оффлайн, гибрид.

Длительность: от 1 часа до 2 дней.

Программа может быть реализована в различных вариантах:

- вебинар;
- семинар / лекция;
- мастер-класс;
- стратсессия;
- круглый стол, мозговой штурм;
- диагностическая / консультационная сессия;
- деловая игра.

При необходимости мы можем собрать комбинацию из нескольких удобных вам вариантов обучения.

Тема может быть сконфигурирована в спектре: бизнес-девелопмент, трансформация бизнеса, цифровизация, маркетинг и коммуникации, оргразвитие и оргдизайн, корпоративная культура, навыки персонала, лидерство.

Наиболее частые темы:

- ситуация на конкретном рынке (аналитика);
- трансформационная модель бизнеса;
- системные качества бизнеса;
- оценка маневренности (business agility), цифровой зрелости, CX-зрелости;
- анализ степени и потенциала использования данных и технологий;
- цифровая трансформация, вкл. препятствия; организационный дизайн и развитие, опыт сотрудников (EX);
- связка EX+CX;
- редизайн лидерства (концепция «цифровой мультимодальный лидер»);
- цифровизация маркетинга (martech);
- менеджмент — проектный/адаптивный/case/продакт;
- управление знаниями и др.

Кейс «Цифровой маркетинг и Business Agility»

Клиент:  **ТЕХНОНИКОЛЬ**

Аудитория: сотрудники Управления Развития Цифровых Сервисов, продакт-менеджеры продуктов экосистемы «Технониколь»

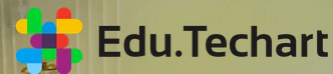
Задача: подготовить доклад, организовать круглый стол/оффлайн

Длительность: 1 день

Программа мероприятия:

- Цифровизация данных маркетинговой аналитики
- Адвокатура клиентов (customer success management)
- Бизнес-математика

[Материалы круглого стола](#)



Кейс «Технологические вызовы и трансформация бизнеса»



Клиент:

URSA

Аудитория: топ-руководители компании URSA

Задача: подготовить и провести круглый стол, мастер-класс/оффлайн

Длительность: 5 часов

Программа мероприятия:

- Трансформационная модель бизнеса
- Технологические тренды трансформации
- Разбор отраслевых кейсов использования ИИ из библиотеки цифровой трансформации
- Актуальные возможности генеративных нейросетей
- Продуктовый менеджмент

[Материалы круглого стола](#)



Генеральному директору
консалтинговой группы
«Текарт»
И. Н. Никулину

Уважаемый Илья Николаевич!

Компания «УРСА Евразия» благодарит консалтинговую группу «Текарт» за проведение гибридного мероприятия «Технологические вызовы и трансформация бизнеса», которое включало элементы консультационной и стратегической сессии, круглого стола и воркшопа.

Выступления спикеров прошли содержательно и вызвали интерес у слушателей. Освещенные темы, методики, рассмотренные промышленные кейсы и другие материалы были актуальными и релевантными для нашей компании и задач развития.

Отдельно хотим отметить консультационный и проактивный подход сотрудников группы «Текарт». На этапе подготовки сессии была предложена и обоснована смена формата и фокус мероприятия с узко прикладного на более широкий, затрагивающий не только технологические, но и организационные особенности трансформации.

Можем рекомендовать «Текарт» как надежного и компетентного партнера для нестандартных консультационных и обучающих проектов.

С уважением,



Станислав Иванов
Директор по маркетингу
ООО «УРСА Евразия»

Кейс «Цифровая трансформация — определение, условия, сложности. Как преодолеть препятствия?»

Клиент: **TRASSIR**

Аудитория: клиенты компании TRASSIR, реализующие проекты по цифровизации

Задача: подготовить и провести вебинар, организовать комплексное продвижение мероприятия

Длительность: 1,5 часа

Программа мероприятия:

- Истории из практики («антикейсы»)
- Цифровая трансформация, определения, компоненты
- Инновации в ядре бизнеса. Концепция «маневренности бизнеса»
- Трансформационная корпоративная культура
- Особенности DT. Закон Амары
- Технологическая сингулярность на уровне бизнеса
- Хайп-цикл Gartner
- Цифровизация «сверху» и «снизу»
- Некоторые мировые тренды
- Кейсы цифровой трансформации на примере систем видеонаблюдения
- Топ 10 причин неудач (на основании опросов)
- Основные проблемы цифровизации (практика Текарт)
- Рекомендации
- Эпилог. Цифровизация = информатизация?!
Цифровая трансформация = орг. развитие!?

[Материалы вебинара](#)

[Промо-сайт мероприятия](#)



Кейс «Быстрая компания: цифровизация и ускорение бизнеса. Редизайн лидерства»

Клиент:



Deutsch-Russische
Auslandshandelskammer
Российско-Германская
внешнеторговая палата

Аудитория: компании - представители Российско-Германской
внешнеторговой палаты

Задача: провести мастер-класс/онлайн

Длительность: 3 блока по 2 часа в течение недели

Программа мероприятия:

- Лидер как личность, системность и баланс всех векторов развития, lifelong learning
- Изменение роли лидера в условиях турбулентности, неопределенности и технологической сингулярности
- Бизнес — постоянное движение и экосистема. Цифровизация, цифровая трансформация. Клиентоцентричность — новая парадигма, ценности b2b-маркетинга
- Тренды и инновации в HR
- Редизайн лидерства
- Круглый стол — практика, вопросы и ответы, общение



Кейс «Возможности современного онлайн-маркетинга»

Клиент: **WOLF**

Аудитория: руководство компаний-дилеров Wolf

Задача: подготовить и провести семинар/оффлайн

Длительность: 1 день

Программа мероприятия:

- Цели и задачи, которые можно решить
- Интернет витрины
- Актуальные каналы для продвижения
- Измерение эффективности маркетинга и маркетолога
- Сервисы и инструменты для автоматизации работы

[Материалы семинара](#)



Кейс «Актуальные тренды и подходы к продвижению в интернете»

Клиент:  **essilor**

Аудитория: владельцы, директора, маркетинг-менеджеры оптик, входящих в экосистему Essilor

Задача: подготовить и провести вебинар

Длительность: 1,5 часа

Программа мероприятия:

- Как пользователь делает выбор
- Цели и задачи, которые можно решить посредством интернета
- Интернет-витрины
- Актуальные инструменты для продвижения оптик в интернете
- Тренды 2024-2025 (контент и нейросети; омниканальность; уникальность и отстройка от конкурентов; новости платформ)
- Выводы и рекомендации

[Материалы вебинара](#)



Edu.Techart: ценообразование по индивидуальным мероприятиям

Ценообразование строится по модели консалтинга:

ЗАТРАТЫ В ЧАСАХ X 3 500 РУБ.

Пример расчета стоимости:

Формат — Вебинар

Длительность — 1,5 часа

Подготовка (методическое проектирование, предпроектные согласования, адаптированную и брендированную презентацию, выступление, ответы на вопросы) — 17–30 часов.

Возьмем для примера затраты на подготовку вебинара в размере 20 часов

20 часов X 3500 руб. = 70 000 руб.

Итого: ориентировочная стоимость индивидуального онлайн-ивента 60 000 — 100 000 руб.

Сотрудники этих компаний регулярно участвуют в наших мероприятиях



Платформа для обучения сотрудников «CaseStudy»

CaseStudy - инновационная платформа, которая объединяет знания и опыт ведущих мировых и отечественных компаний в области технологий и оргразвития.

Учебные материалы представлены в виде курсов, каждый из которых включает краткую теоретическую часть, практические кейсы и опросник для оценки и подведения итогов.

Проблемы, которые CaseStudy поможет решить работодателю:

- дефицит навыков персонала,
- слабая цифровая культура, нежелание применять новые форматы работы и сотрудничества («цифровой луддизм»),
- негибкий оргдизайн,
- низкий уровень готовности сотрудников к внедрению изменений,
- недостаток проактивного и инновационного мышления.

Изменить ситуацию можно путём развития цифровой насмотренности, когда сотрудники через знакомство с реализованными в других компаниях кейсами получают общее представление о практических возможностях цифровых технологий, расширяют кругозор, начинают думать «по аналогии», а далее выходят за рамки привычных форматов и паттернов работы.



Инсайт: «Библиотека кейсов цифровой трансформации — платформа и кейс-метод развития цифровых навыков»



Тематика курсов CaseStudy

Тематика курсов может быть разной, с фокусом на отраслевую принадлежность компании или определенные цифровые технологии.

Мы готовы провести кейс-аналитику и создать кастомизированный курс с учетом специфики бизнеса и потребностей команды.

Готовые для покупки курсы:



Введение в цифровую трансформацию



Беспилотные транспортные средства и дроны



Курс по цифровизации строительной отрасли



Цифровизация сельского хозяйства



Курс по машинному обучению



Курс по 3D-печати



Курс по цифровизации ритейла



Курс по цифровизации фармакологической отрасли



Курс по цифровизации финансовой отрасли

«Универсальная программа» CaseStudy

«Универсальная программа» подходит компаниям, вставшим на путь цифровизации и понимающим необходимость качественных изменений корпоративной культуры и развития навыков персонала.

Целевая аудитория:

- ✓ производственные сотрудники с низким уровнем цифровой насмотренности,
- ✓ менеджеры низшего и среднего звена.

Задача:

- ✓ повысить цифровые компетенции за счет расширения кругозора и развития цифровой культуры.

Курс состоит из 7 разделов, которые дают базовые знания об основных цифровых трендах, а также позволяют получить представление о цифровой зрелости и государственных инициативах в поддержку цифровой трансформации.

Каждому тренду посвящен отдельный раздел, состоящий из небольшой теоретической части, 10-15 кейсов различной глубины и отраслевой направленности и проверки знаний.

Универсальную программу можно дополнить отраслевым модулем, в котором сотрудники смогут ознакомиться с инновациями в вашей отрасли.



МАРКЕТИНГОВАЯ ГРУППА «ТЕКАРТ»

стратегия, аналитика, контент, дизайн, разработка, продвижение

Программный директор проекта



Илья Никулин

генеральный директор «Текарт»

nikulin@techart.ru

Куратор проекта



Елена Янина

директор по корпоративным
коммуникациям «Текарт»

yanina@techart.ru

Менеджер проекта



Любовь Бочарова

менеджер по корпоративным
коммуникациям «Текарт»

bocharova@techart.ru

+7 495 790 75 91

techart.ru

info@techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR

promo.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование

research.techart.ru

Дизайн-бюро

design.techart.ru

IT-решения и веб-разработка

web.techart.ru

Фотоагентство

photo.techart.ru

Работа в «Текарт»

hr.techart.ru



Edu.Techart в Telegram t.me/edu_techart