Розділ 1. Soft Skills
Урок 1. Scrum & Agile
Урок 2. Що таке Soft Skills та чому вони важливі?
Урок 3. Time Management

Розділ 2. SMM+Targeting

Модуль 1. Старт у SMM
Маркетинг і роль SMM у бізнесі, зона відповідальності та навички SMM-спеціаліста, особливості роботи в команді, на фрилансі та в агенції.

Модуль 2. Огляд соцмереж
Специфіка та можливості головних платформ для брендів: Instagram, Threads, TikTok, Facebook, LinkedIn, YouTube, Telegram.

Модуль 3. Аналіз
Аналіз ринку та дослідження конкурентів, визначення цільової аудиторії, побудова карти шляху клієнта (CJM), аудит власних соцмереж та інструменти аналітики. Інструменти аналітики SMM, Customer Journey Map.

Модуль 4. База бренду в соцмережах
Вибір соцмереж під бізнес-завдання, позиціювання бренду, розробка унікальної торгової пропозиції (УТП), формування Tone of Voice та ключових меседжі.

Модуль 5. Контент
Види контенту, створення рубрикаторів та контент-планів, робота зі сторітейлінгом, написання текстів у Tone of Voice бренду, інструменти продажів через сторіс та охоплення через Reels, робота з інфоприводами та UGC-контентом, пошук креативних ідей та використання штучного інтелекту.

Модуль 6. Контент-стратегія
Контент-стратегія як інструмент підтримки бізнес-цілей, контентні напрями та пілари бренду, ефективні рубрики, баланс форматів та аналіз ефективності контенту.

Модуль 7. Дизайн
Основи візуалу, побудова сітки профілю, робота з референсами та створення мудбордів, організація фото- і відеозйомок, базовий монтаж, створення зображень та їх анімація за допомогою AI. Canva, Figma, AI-інструменти для візуалу та монтажу.

Модуль 8. Просування
Органічне просування, проведення колаборацій та запуск спецмеханік/конкурсів, influence-маркетинг, підготовка профілю до просування, особливості роботи з Instagram та Employee Generated Content.

Модуль 9. Ком’юніті-менеджмент і модерація
Побудва ком’юніті навколо бренду, робота з лояльною аудиторією та адвокатами бренду, обробка негативу, хейту та конфліктних ситуацій, створення FAQ та шаблонів відповідей.

Модуль 10. Робота з таргетованою рекламою
Підготовка акаунту до реклами, інтерфейс та база роботи у Meta Ads Manager, покрокове налаштування кампаній, робота з аудиторіями, аналіз результатів та метрик, робота з банами, аналіз реклами конкурентів та створення креативів із високим CTR.

Модуль 11. Аналітика
Ключові метрики в SMM, оцінка ефективності просування, інструменти аналітики, оформлення та презентація клієнтських звітів, формування висновків та рекомендацій.

Модуль 12. SMM-стратегія для бренду
Структура SMM-стратегії, визначення стратегічних цілей та KPI, адаптація під різні ніші бізнесу, збірка стратегії в єдиний документ та презентація її клієнту або команді.

Модуль 13. Робочі процеси SMM-спеціаліста
Організація роботи над проєктом, брифінг клієнта та онбординг, планування задач, таймлайни, бюджетування в SMM, створення комерційних пропозицій та робота з підрядниками (постановка ТЗ).

Модуль 14. Кар'єра та розвиток в SMM
Створення першого портфоліо, особливості співбесід у маркетингу, розвиток особистого бренду SMM-спеціаліста та стратегії утримання клієнтів.

Кар'єрне консультування до випуску (трек працевлаштування у компанію):

Модуль 1. Огляд можливостей для працевлаштування

- Урок 1. Огляд ринку праці
- Урок 2. Кар'єрний розвиток у професії
- Урок 3. SMART-ціль: перший крок до оферу

Модуль 2. Резюме

- Урок 4. Загальні рекомендації щодо створення резюме
- Урок 5. Структура сучасного резюме: розбір кожного блоку
- Урок 6. Адаптація резюме під вакансію

Модуль 3. Канали для пошуку роботи

- Урок 7. Як працює пошук роботи
- Урок 8. LinkedIn як один із головних каналів пошуку роботи
- Урок 9. Djinni та особливості пошуку роботи через платформу
- Урок 10. Особливості міжнародного пошуку роботи

Модуль 4. Ефективний пошук роботи

- Урок 11. Супровідний та мотиваційний лист
- Урок 12. Ефективна комунікація з рекрутером
- Урок 13. Стратегія пошуку роботи

Модуль 5. HR-співбесіда

- Урок 14. Етапи відбору в компанію
- Урок 15. Чого очікувати від HR-співбесіди
- Урок 16. Питання для підготовки до співбесіди

Модуль 6. AI для пошуку роботи

- Урок 17. Дослідження ринку праці за допомогою AI
- Урок 18. AI для створення заявки для пошуку роботи
- Урок 19. Як підготуватись до співбесіди за допомогою штучного інтелекту
- Урок 20. Використання AI рекрутерами в процесі найму кандидатів

Модуль 7. Підготовка до технічного відбору

- Урок 21. Що таке тестове завдання
- Урок 22. Підготовка до технічної співбесіди

Кар'єрне консультування після випуску (трек фриланс):

Модуль 1. Як працює фриланс

- Урок 1. Що таке фриланс, чому це може бути твоїм і коли варто почати
- Урок 2. Почни говорити про те, що робиш
- Урок 3. Огляд каналів пошуку клієнтів
- Урок 4. Позиціонування: хто ти і що ти продаєш
- Урок 5. Портфоліо: як показати себе так, щоб замовили

Модуль 2. Як і де шукати клієнтів

- Урок 1. Соцмережі як канал активного залучення клієнтів
- Урок 2. Нетворкінг — найшвидший шлях до першого замовлення
- Урок 3. Групи у Facebook і Telegram

  Урок 4. Волонтерські проєкти: реальний кейс і досвід для портфоліо
- Урок 5. Upwork: профіль і перші connects
- Урок 6. FreelanceHunt: профіль і перше замовлення
- Урок 7. Співпраця з іншими фрілансерами
- Урок 8. Агенства: стабільний потік без самостійного пошуку
- Урок 9. Прямі холодні продажі

Модуль 3. Інтенсив з пошуку першого замовлення

4 тижні роботи над відгуками на різноманітних ресурсах з зворотним зв'язком та фідбеком від ментора

Робота над індивідуальним курсовим проєктом (базова SMM-стратегія для бренду)