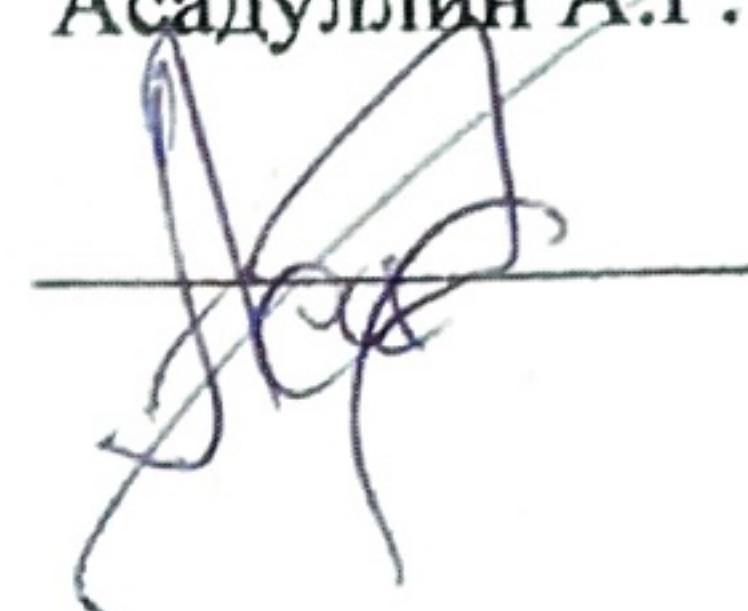


Индивидуальный предприниматель
Асадуллин Азамат Радикович
ИНН 027202719788

Утверждено Приказом №21/11-14
от 21.11.2025
Асадуллин А.Р.



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА**

«Клининг от А до Я»

Направленность: социально-гуманитарная
Возраст обучающихся: взрослые от 18 лет
Срок реализации: 32 академических часа

Составитель (разработчик):
А. Р. Асадуллин

г. Уфа
2025 год

Содержание:

1	Характеристика дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы	3
2	Требования к обучающимся.....	4
3	Объем и срок реализации программы.....	4
4	Форма обучения и режим занятий.....	4
5	Планируемые результаты обучения.....	4
6	Содержание и организация обучения.....	6
6.1	Учебный план.....	6
6.2	Учебно-тематический план.....	7
6.3	Календарный учебный график.....	10
6.4	Рабочие программы модулей.....	10
7	Форма аттестации и оценочные материалы.....	33
8	Организационно-педагогические условия.....	33
8.1	Учебно-методическое и информационное обеспечение программы	33
8.2	Материально-техническое обеспечение образовательной деятельности	34
8.3	Кадровый потенциал.....	34

1. Характеристика дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы

1.1. Направленность программы: социально-гуманитарная

1.2. Актуальность программы

Современная клининговая отрасль является одной из самых динамично развивающихся сфер услуг. Рост спроса на профессиональную уборку среди физических лиц и бизнеса, увеличение количества объектов, сдаваемых в аренду, востребованность качественного сервиса и дефицит квалифицированных специалистов создают высокую потребность в системном обучении клинингу как профессии и направлению предпринимательства.

Программа «Клининг от А до Я» направлена на формирование у обучающихся теоретических и практических знаний по профессиональной уборке, стандартам качества, химии и оборудованию, технологическим картам, безопасным методам работы, ведению клинингового бизнеса и организации сервиса.

В процессе обучения слушатели приобретают комплексные знания по технологиям уборки разных типов помещений, подбору химии и инвентаря, взаимодействию с клиентами, ценообразованию, логистике, сервису, маркетингу и построению клининговой компании. Обучение также включает освоение современных цифровых инструментов, необходимых для эффективной работы и контроля качества.

Специфика программы заключается в сочетании практического опыта автора, современных методик PROF-клининга, реальных кейсов, чек-листов и материалов, используемых клининговыми компаниями. Обучение полностью дистанционное, проходит на образовательной платформе (LMS) с доступом к видеоурокам и дополнительным материалам 24/7.

По завершении программы выдаётся сертификат об освоении дополнительной общеобразовательной программы.

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа (далее – программа) «Клининг от А до Я» разработана в соответствии с нормативными документами:

- Федеральный Закон РФ от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями);
- Приказ Министерства Просвещения РФ от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Письмо Министерства просвещения РФ от 31.01.2022 № ДГ-245/06 «О направлении методических рекомендаций по реализации дополнительных общеобразовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий».

1.3. Цель и задачи реализации программы

Цель программы

Формирование у обучающихся комплекса знаний и практических навыков в сфере профессионального клининга, позволяющих выполнять уборку по стандартам качества, безопасно работать с химией и оборудованием, организовывать сервис, взаимодействовать с клиентами, а также способность организовать и вести клининговую деятельность как субъект предпринимательства.

Задачи программы

I. Технологические задачи (клининг)

1. Обучить технологическим процессам выполнения уборочных работ и уходу за различными типами поверхностей.
2. Овладеть методами оценки состояния объектов профессиональной уборки и определением необходимого объёма мероприятий.
3. Ознакомить с видами профессиональных моющих и чистящих средств, их назначением и правилами безопасного применения.
4. Освоить технологии глубокой очистки и ухода за твёрдыми напольными покрытиями (ламинат, плитка, паркет и др.).
5. Освоить технологии химической чистки и ухода за ворсовыми покрытиями, мягкой мебелью

и текстилем.

6. Изучить виды уборочного оборудования и инвентаря, правила их эксплуатации, ухода и технического обслуживания.
7. Овладеть алгоритмами выполнения основных видов уборки: поддерживающей, генеральной и после ремонтной (послеремонтной).

II. Предпринимательские задачи (клининговый бизнес)

8. Сформировать представление о структуре и ключевых особенностях клинингового бизнеса.
9. Изучить этапы запуска клининговой компании: регистрация деятельности, оформление документооборота, разработка стандартов работы.
10. Овладеть методиками расчёта стоимости клининговых услуг и формирования тарифных предложений.
11. Изучить эффективные каналы поиска клиентов и инструменты продвижения клининговых услуг на рынке.
12. Развить навыки ведения переговоров, сервисного поведения и работы с клиентскими возражениями.
13. Сформировать умения по организации рабочих процессов и управлению персоналом (подбор, обучение, контроль качества).
14. Развить компетенции в области финансового планирования, учёта затрат и контроля качества предоставляемых услуг.

III. Развивающие задачи

15. Повысить профессиональную компетентность слушателей в области клининга и сервисного обслуживания.
16. Сформировать навыки самостоятельной организации работы, принятия управленческих решений и планирования деятельности.
17. Повысить качество, эффективность и конкурентоспособность оказываемых клининговых услуг.

2. Требования к обучающимся

Категория обучающихся: лица в возрасте 18 лет и старше.

К освоению программы допускаются лица, достигшие 18 лет, без предъявления требований к уровню образования, независимо от профессионального опыта в сфере клининга.

3. Объём и срок реализации программы

Срок реализации программы: 2 недели. Общий объём программы составляет 32 академических часа, в том числе:

- видеолекции — 13,6 ак. часов;
- самостоятельная работа — 18,4 ак. часов;

В рамках программы предусмотрена итоговая аттестация в виде теста в LMS.

4. Форма обучения и режим занятий

Форма обучения — заочная, с исключительным применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Обучение осуществляется:

- на русском языке,
- на официальном сайте ИП Асадуллина А.Р.,
- через собственную LMS после авторизации обучающегося.

Режим занятий:

обучение проходит в свободном темпе, без установленного расписания, в любое удобное для обучающегося время.

Все материалы программы доступны обучающемуся с момента предоставления доступа в LMS.

Календарный учебный график отражает общий срок освоения программы, последовательность модулей и рекомендуемое распределение учебной нагрузки, не устанавливая фиксированного расписания занятий.

5. Планируемые результаты обучения

По итогам освоения программы обучающиеся будут знать, уметь и владеть следующими компетенциями:

ЗНАТЬ:

I. Технологические знания (клининг)

- классификацию видов уборки: поддерживающая, генеральная, послеремонтная;
- основы профессионального клининга и отличие PROF-уборки от бытовой;
- требования к гигиене, безопасности и стандартам качества клининговых услуг;
- виды загрязнений и методы их устранения;
- виды профессиональной химии, правила подбора и безопасного применения;
- виды твёрдых и мягких поверхностей, особенности ухода за ними;
- технологию глубокой очистки твёрдых напольных покрытий;
- принципы химчистки мягкой мебели, ковров и текстиля;
- виды уборочного оборудования и инвентаря, правила эксплуатации;
- основы составления технологических карт уборки;
- алгоритмы работы на объекте: от входа до сдачи результата клиенту.

II. Предпринимательские знания (клининговый бизнес)

- структуру клинингового бизнеса и основные бизнес-процессы;
- этапы запуска клининговой компании;
- документы, стандарты и регламенты, необходимые для работы;
- методы расчёта стоимости услуг, тарифы и коммерческие предложения;
- основы маркетинга клининговых услуг: каналы продаж, лидогенерация;
- принципы построения сервиса и коммуникации с клиентом;
- основы управления персоналом: подбор, обучение, контроль качества;
- основы финансового планирования и учёта затрат;
- правила работы с претензиями и клиентскими возражениями.

УМЕТЬ:

I. Технологические умения

- выполнять уборку по профессиональным стандартам;
- подбирать химию под конкретный тип загрязнения;
- выбирать безопасные и эффективные методы очистки;
- работать с оборудованием: пылесосы, экстракторы, парогенераторы, орбитальные/однодисковые машины и др.;
- проводить поддерживающую, генеральную и послеремонтную уборку;
- анализировать объект и составлять технологическую карту;
- оценивать риски повреждения поверхностей и предотвращать их;
- документировать работу (фотофиксация, акты).

II. Предпринимательские умения

- рассчитать стоимость клининговой услуги под конкретный объект;
- составить коммерческое предложение, прайс, тариф;
- общаться с клиентами, вести переговоры, закрывать сделки;
- работать с возражениями и претензиями;
- создавать стандарты компании и обучать персонал;
- организовывать рабочие процессы клинеров;
- контролировать качество работы исполнителей;
- вести учёт, планировать доходы и расходы;
- применять инструменты продвижения клининговых услуг.

ВЛАДЕТЬ:

I. Практическими навыками

- навыками профессиональной уборки различных типов объектов;
- навыками правильного использования химии, расходников, оборудования;
- навыками оценки состояния поверхностей и выбора верной технологии;
- методами устранения сложных загрязнений;
- навыками работы с экстракторами, парогенераторами, орбитальными машинами;
- навыками организации рабочего места клинера.

II. Организационно-предпринимательскими навыками

- навыками запуска клинингового проекта;
- навыками планирования работы и распределения задач;
- навыками взаимодействия с персоналом и клиентами;
- навыками формирования портфолио и продвижения услуг;
- навыками построения стабильного и прибыльного клинингового бизнеса.

6. Содержание и организация обучения

6.1 Учебный план

№	Наименование модуля / темы	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
1	Введение в клининг	4,1	0,6	—	3,5	—
2	Регистрация и правовые аспекты	0,6	0,4	—	0,2	—
3	Организация бизнеса и уникальность бренда	0,5	0,5	—	—	—
4	Юридические аспекты и документация	2,6	0,6	—	2	—
5	Химия, оборудование, инвентарь	4,7	2,4	—	2,3	—
6	Материаловедение и уход за поверхностями	1	0,8	—	0,2	—
7	Теоретическое руководство по уборке	3,9	0,5	—	3,4	—
8	Практические навыки уборки	2,6	2,6	—	—	—
9	Персонал, управление, структура	6,1	1,9	—	4,2	—
10	Начало работы, разовые заказы (ценообразование, калькуляция, работа с заказами)	2,6	1	—	1,6	—
11	Маркетинг и клиенты	0,5	0,5	—	—	—
12	Управление клиентами и финансами	1,4	0,4	—	1	—
13	Форс-мажорные ситуации: вопрос/ответ	0,8	0,8	—	—	—
14	Личные страхи / мотивация / работа над собой	0,6	0,6	—	—	—
	Итоговая аттестация					Итоговый тест
	ИТОГО:	32	13,6		18,4	

6.2 Учебно-тематический план

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
	Введение в клининг	4,1	0,6	—	3,5	—
1	Основные направления и виды клининговых услуг	0,4	0,4	—	—	—
2	Оценка спроса и анализ	1,1	0,1	—	1	—

	рынка услуг					
3	Сколько денег нужно для старта фирмы в сфере уборки?	2,6	0,1	—	2,5	—
Регистрация и правовые аспекты		0,6	0,4	—	0,2	—
4	Выбор правовой формы (ООО, ИП или самозанятость)	0,1	0,1	—	—	—
5	Регистрация в качестве самозанятого	0,2	0,1	—	0,1	—
6	Регистрация ИП, ОКВЭДы, налогообложение и касса	0,3	0,2	—	0,1	—
Организация бизнеса и уникальность бренда		0,5	0,5	—	—	—
7	Организация рабочего времени и выбор помещения под офис	0,2	0,2	—	—	—
8	Как выделиться среди конкурентов и предложить что-то уникальное	0,2	0,2	—	—	—
9	Брендинг, фирменный стиль и рекламная продукция	0,1	0,1	—	—	—
Юридические аспекты и документация		2,6	0,6	—	2	—
10	Какие документы и разрешения необходимы для открытия компании?	0,2	0,2	—	—	—
11	Договоры с заказчиками и отчетная документация для клининга	2,4	0,4	—	2	—
Химия, оборудование, инвентарь		4,7	2,4	—	2,3	—
12	Правила подбора химических средств	0,5	0,4	—	0,1	—
13	Профессиональные химические средства в уборке для различных поверхностей и загрязнений	2	0,6	—	1,6	—
14	Профессиональные химические средства в химчистке мягкой мебели для разных типов пятен	1	0,4	—	0,6	—
15	Современное оборудование для клининга	0,2	0,2	—	—	—
16	Оборудование для Химчистки	0,3	0,3	—	—	—
17	Выбор инвентаря и протирающих материалов для уборок	0,3	0,3	—	—	—
18	Инвентарь для	0,2	0,2	—	—	—

	Химчистки					
	Материаловедение и уход за поверхностями	1	0,8	—	0,2	—
19	Разбор особенностей различных поверхностей и правила их уборки	0,5	0,4	—	0,1	—
20	Эксперимент: узнаете влияние кислот и щелочей на цветные металлы.	0,2	0,2	—	—	—
21	Химчистка мягкой мебели: материалы, ткани и техника безопасности	0,3	0,2	—	0,1	—
	Теоретическое руководство по уборке	3,9	0,5	—	3,4	—
22	Генеральная уборка жилых помещений + доп услуги: мойка внутри холодильника, духовки, микроволновки.	2,1	0,1	—	2,4	—
23	Уборка после ремонта	1,1	0,1	—	1	—
24	Мытье окон	0,1	0,1	—	—	—
25	Химчистка мягкой мебели на дому	0,2	0,2	—	—	—
	Практические навыки уборки	2,6	2,6	—	—	—
26	Проведение уборочных операций: уборка кухни.	0,8	0,8	—	—	—
27	Проведение уборочных операций: уборка комнат.	0,2	0,2	—	—	—
28	Мытье внутренних поверхностей холодильника	0,1	0,1	—	—	—
29	Мытье внутри духовки	0,1	0,1	—	—	—
30	Уборка санузла (ванная комната + туалет)	0,4	0,4	—	—	—
31	Химчистка мягкой мебели	0,4	0,4	—	—	—
32	Химчистка: выведение сложных загрязнений	0,5	0,5	—	—	—
33	Сезонная мойка окон	0,1	0,1	—	—	—
	Персонал, управление, структура	6,1	1,9	—	4,2	—
34	Структура фирмы (с чего начать и к чему стремиться)	0,3	0,2	—	0,1	—
35	Где брать (искать) сотрудников	1,2	0,2	—	1	—
36	Эффективное проведение собеседование	1,4	0,8	—	0,6	—
37	Оплата труда сотрудников (сколько платить?) и трудоустройство персонала	2,2	0,2	—	2	—
38	Прием заказов и обработка входящих звонков	0,7	0,2	—	0,5	—
39	Делегирование	0,3	0,3	—	—	—

	обязанностей					
	Начало работы, разовые заказы (ценообразование, калькуляция, работа с заказами)	2,6	1	—	1,6	—
40	Как осуществляется ценообразование и калькуляция стоимости услуг	1,2	0,2	—	1	—
41	Оценка помещения, вопросы перед уборкой. Правила поведения на объекте Менеджера и Клинеров.	0,3	0,2	—	0,1	—
42	Метод, как быстро узнать площадь объекта	0,1	0,1	—	—	—
43	Сбор на заказ Поддержка	0,2	0,1	—	0,1	—
44	Сбор на заказ Ген уборка	0,2	0,1	—	0,1	—
45	Сбор на заказ уборка после ремонта	0,2	0,1	—	0,1	—
46	Сбор на заказ Мытье окон	0,2	0,1	—	0,1	—
47	Сбор на заказ Химчистка	0,2	0,1	—	0,1	—
	Маркетинг и клиенты	0,5	0,5	—	—	—
48	Как найти первых клиентов?	0,2	0,2	—	—	—
49	Как удержать партнеров и сделать их постоянными заказчиками?	0,1	0,1	—	—	—
50	Как построить хорошую репутацию предприятия с нуля?	0,2	0,2	—	—	—
	Управление клиентами и финансами	1,4	0,4	—	1	—
51	Ведение клиентской базы	0,7	0,2	—	0,5	—
52	Учет финансов: расходы, доходы, прибыль	0,7	0,2	—	0,5	—
	Форс-мажорные ситуации: вопрос/ответ	0,8	0,8	—	—	—
53	Разбор форс-мажорных ситуаций: Физическая порча имущества заказчика; Химическая порча имущества заказчика; Предотвращение травм сотрудников; Воровство и мошенничество; Срыв графика работы; Претензии контрагентов; Случаи на химчистке; Отказ от оплаты.	0,8	0,8	—	—	—
	Личные страхи / мотивация / работа над собой	0,6	0,6	—	—	—
54	Смогу ли я справиться с управлением бизнесом	0,2	0,2	—	—	—

	без опыта					
55	Как сбалансировать время между бизнесом и личной жизнью	0,2	0,2	—	—	—
56	Что делать, если дело не пойдет	0,2	0,2	—	—	—
	Итоговая аттестация					Итоговый тест
	ИТОГО:	32	13,6		18,4	

6.3 Календарный учебный график

№	Наименование модуля	Номер недели	
		1	2
1	Введение в клининг	Л, СР	
2	Регистрация и правовые аспекты	Л, СР	
3	Организация бизнеса и уникальность бренда	Л	
4	Юридические аспекты и документация	Л, СР	
5	Химия, оборудование, инвентарь	Л, СР	
6	Материаловедение и уход за поверхностями	Л, СР	
7	Теоретическое руководство по уборке	Л, СР	
8	Практические навыки уборки		Л
9	Персонал, управление, структура		Л, СР
10	Начало работы, разовые заказы (ценообразование, калькуляция, работа с заказами)		Л, СР
11	Маркетинг и клиенты		Л
12	Управление клиентами и финансами		Л, СР
13	Форс-мажорные ситуации: вопрос/ответ		Л
14	Личные страхи / мотивация / работа над собой		Л
	Итоговая аттестация		
	ИТОГО:		

Л-видео-лекции; ПЗ-практическое задание; СР – самостоятельная работа; ИА – итоговая аттестация.

6.4 Рабочие программы модулей

Модуль 1. Введение в клининг

Цель модуля – сформировать у обучающихся базовое понимание клининговой отрасли, её направлений и структуры, познакомить с востребованными видами услуг, особенностями рынка и спроса, а также дать необходимые основы для оценки стартовых затрат при запуске клининговой компании.

Задачи модуля:

- познакомить обучающихся с основными направлениями и видами клининговых услуг;
- раскрыть специфику бытового, коммерческого и специализированного клининга;
- дать понимание реального спроса и объёмов рынка в своём регионе;
- научить анализировать конкурентов и выявлять востребованные ниши;
- показать реальную структуру доходов и расходов клининговой компании;
- познакомить обучающихся с основами расчёта стартового капитала;
- сформировать понимание минимальных и оптимальных затрат для старта работы;
- дать представление о необходимых ресурсах: персонал, инвентарь, химия, реклама;
- познакомить обучающихся с типовыми ошибками новичков при запуске бизнеса.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- основные направления клининговых услуг;
- различия между бытовым, коммерческим и специализированным клинингом;
- структуру потребительского спроса в клининге;
- ключевые факторы, влияющие на цену уборки;
- основные каналы привлечения клиентов;
- ориентировочную структуру затрат на запуск клининговой компании;
- типичные ошибки новичков при входе в сферу.

Обучающийся будет уметь:

- определять востребованные виды услуг в своём регионе;
- проводить базовый анализ рынка и конкурентов;
- рассчитывать минимальные стартовые затраты;
- планировать структуру расходов на оборудование, химию и сотрудников;
- выбирать оптимальный формат запуска: услуги лично или старт с персоналом.

Обучающийся будет владеть:

- навыками первичной оценки ниши;
- базовыми навыками расчёта стоимости старта;
- пониманием финансовой модели клининговой компании;
- умением определять ключевые направления клининга для запуска.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
1	Введение в клининг	4,1	0,6	—	3,5	
ИТОГО		4,1	0,6	—	3,5	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Введение в клининг	Основные направления и виды клининговых услуг	0,4	Лекция (видео)
	Оценка спроса и анализ рынка услуг	0,1	Лекция (видео)
	Файл: Запросы.xlsx	1	Самостоятельная работа
	Сколько денег нужно для старта фирмы в сфере уборки?	0,1	Лекция (видео)
	Файл: Таблица для закупа.docx	2,5	Самостоятельная работа
ИТОГО		4,1	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно

просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль 2. Регистрация и правовые аспекты клининговой деятельности

Цель модуля

Сформировать у обучающихся практическое понимание правовых основ ведения клинингового бизнеса, научить выбирать подходящую правовую форму (самозанятость, ИП, ООО), оформлять регистрацию, выбирать ОКВЭДы, разбираться в налоговых режимах, а также понимать необходимость кассы и работу с онлайн-платежами.

Задачи модуля

- объяснить различия между самозанятостью, ИП и ООО;
- показать плюсы и минусы каждой формы с точки зрения клинингового бизнеса;
- научить правильно регистрироваться в качестве самозанятого;
- обучить порядку регистрации ИП и выбору нужных ОКВЭДов;
- дать понимание налоговых режимов, применяемых в клининге;
- разобрать, когда нужна касса, как она работает и какие есть варианты;
- сформировать базовое понимание юридической безопасности и ответственности.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- различия между правовыми формами: самозанятость, ИП, ООО;
- основные требования законодательства к клининговой деятельности;
- что такое ОКВЭДы и какие нужны для клининга;
- какие налоговые режимы применяются к услугам уборки;
- в каких случаях требуется онлайн-касса;
- базовые риски и юридические обязательства предпринимателя.

Обучающийся будет уметь:

- выбирать подходящую правовую форму для старта;
- регистрироваться как самозанятый через приложение «Мой Налог»;
- подавать заявление на регистрацию ИП;
- выбирать правильные ОКВЭДы под клининговую деятельность;
- определять подходящий налоговый режим;
- понимать, нужна ли касса в конкретной модели бизнеса.

Обучающийся будет владеть:

- навыками оценки юридических рисков;
- практическими навыками регистрации предпринимательской деятельности;
- пониманием базовой нормативно-правовой базы клининга;
- умением правильно формировать документы для работы.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
2	Регистрация и правовые аспекты	0,6	0,4	—	0,2	
ИТОГО		0,6	0,4	—	0,2	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Регистрация и правовые аспекты	Выбор правовой формы (ООО, ИП или самозанятость)	0,1	Лекция (видео)
	Регистрация в качестве самозанятого	0,1	Лекция (видео)
	Презентация: Регистрация самозанятого.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Регистрация ИП, ОКВЭДы, налогообложение и касса	0,2	Лекция (видео)
	Презентация: Регистрация ИП, ОКВЭДы, налогообложение и касса.pdf	0,1	Самостоятельная работа
ИТОГО		0,6	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль 3. Организация бизнеса и уникальность бренда**Цель модуля**

Сформировать у обучающихся навыки организации работы клининговой компании, понимание

роли офиса, правила планирования рабочего времени, а также дать инструменты по созданию уникальности компании через брендинг, фирменный стиль и конкурентные отличия.

Задачи модуля

- дать понимание, нужен ли офис клининговой компании на старте;
- показать функции офиса и требования к помещению;
- научить планировать график работы компании;
- познакомить с инструментами выделения среди конкурентов;
- разобрать реальные уникальные фишки клинингового бизнеса;
- сформировать базовое понимание фирменного стиля и брендинга;
- показать возможность использования спецодежды, брендбука и визуальной айдентики для роста доверия клиентов.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- функции офиса клининговой компании и требования к помещению;
- как формируется график работы клининговой фирмы;
- что такое уникальность бренда и конкурентные отличия;
- основные элементы фирменного стиля: логотип, цвета, шрифты, носители;
- роль брендированной спецодежды и атрибутов компании.

Обучающийся будет уметь:

- определять необходимость офиса для своей модели бизнеса;
- выбирать подходящее помещение для клининговой компании;
- составлять график работы сотрудников;
- разрабатывать базовые особенности бренда;
- формировать визуальные элементы фирменного стиля.

Обучающийся будет владеть:

- навыками организации внутренней структуры компании;
- пониманием построения бренда и уникальности услуг;
- базовыми навыками разработки фирменной идентичности;
- умением создавать имидж и доверие через внешний вид компании.

Объем модуля: Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
3	Организация бизнеса и уникальность бренда	0,5	0,5	—	—	
ИТОГО		0,5	0,5	—	—	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Организация бизнеса и уникальность бренда	Организация рабочего времени и выбор помещения под офис	0,2	Лекция (видео)
	Как выделиться среди конкурентов и предложить что-то уникальное	0,2	Лекция (видео)
	Брендинг, фирменный стиль и рекламная продукция	0,1	Лекция (видео)

ИТОГО:	0,5	
--------	-----	--

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №4. Юридические аспекты и документация

Цель модуля:

Сформировать у обучающихся понимание юридических требований и документации, необходимых для запуска и ведения клининговой компании, научить работать с договорной и отчетной документацией, а также понимать правовые аспекты взаимодействия с заказчиками.

Задачи модуля:

- Познакомить обучающихся с перечнем документов и разрешений, необходимых для открытия клининговой компании.
- Разъяснить необходимость лицензий и разрешений (если применимо).
- Ознакомить с основными типами договоров для работы с физическими и юридическими лицами.
- Научить использовать заказ-наряд, акт дефектовки и счета в ежедневной практике.
- Рассмотреть примеры документов и их правильное оформление.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- Какие документы нужны для старта клинингового бизнеса.
- Когда необходима лицензия для работы.
- Виды договоров и их ключевые элементы.
- Как оформляются заказ-наряды, акты дефектовки и счета.

Обучающийся будет уметь:

- Определять, какие документы нужны для своего бизнеса.
- Использовать шаблоны договоров и отчетных документов.
- Составлять заказ-наряд, акт дефектовки и счет на основе предоставленных примеров.

Обучающийся будет владеть:

- Навыками работы с юридической документацией в клининге.
- Умением адаптировать готовые шаблоны под свои нужды.
- Пониманием правовых аспектов взаимодействия с клиентами.

Объем модуля: Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая	Виды учебных занятий, учебных	Форма
---	---------------------	-------	-------------------------------	-------

		трудоемкость (ак. ч)	работ			контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
4	Юридические аспекты и документация	2,6	0,6	—	2,0	
ИТОГО		2,6	0,6	—	2,0	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Организация бизнеса и уникальность бренда	Какие документы и разрешения необходимы для открытия компании?	0,2	Лекция (видео)
	Договоры с заказчиками и отчетная документация для клининга	0,4	Лекция (видео)
	Документация: договора, заказ-наряд, акт-дефектовки, счет.	2,0	Самостоятельная работа
ИТОГО:			

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №5. Химия, оборудование и инвентарь

Цель модуля

Сформировать у обучающихся понимание видов профессиональной химии, оборудования и инвентаря, необходимых для клининга и химчистки, научить правильно подбирать средства и материалы под задачи уборки, типы загрязнений и поверхности, а также познакомить с современными технологиями и стандартами оснащения клининговой компании.

Задачи модуля

- Познакомить обучающихся с классификацией профессиональных химических средств.
- Объяснить правила подбора химии под разные поверхности и типы загрязнений.
- Рассмотреть химические средства для химчистки мягкой мебели и работу с пятнами.
- Ознакомить с современным оборудованием для клининга и химчистки.
- Рассмотреть полный перечень инвентаря и протирочных материалов.

- Научить анализировать каталоги поставщиков и подбирать оснащение под задачи бизнеса.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- классификацию профессиональной химии и её назначение;
- правила подбора средств под поверхность и загрязнение;
- виды химии, используемой в химчистке мягкой мебели;
- современные виды оборудования для клининга и химчистки;
- основные типы инвентаря и протирочных материалов.

Обучающийся будет уметь:

- выбирать подходящую химию под конкретную задачу уборки;
- определять тип поверхности и корректно подбирать средство;
- подбирать оборудование под разные виды услуг;
- формировать базовый набор инвентаря для клининговой компании;
- анализировать каталоги поставщиков и сравнивать позиции.

Обучающийся будет владеть:

- навыками работы с химией и пониманием принципов её применения;
- алгоритмами подбора оборудования и инвентаря;
- навыками выбора средств для удаления различных типов пятен;
- умением формировать рациональный набор оснащения для запуска бизнеса.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
5	Химия, оборудование, инвентарь	4,5	2,4	—	2,1	
ИТОГО		4,7	2,4	—	2,3	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Химия, оборудование, инвентарь	Правила подбора химических средств	0,4	Лекция (видео)
	Презентация: Правила подбора химических средств.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Профессиональные химические средства в уборке для различных поверхностей и загрязнений	0,6	Лекция (видео)
	Презентация: Профессиональные химические средства в клининге для различных поверхностей и загрязнений.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Инфографика: ванная комната, кухня, санузел.	0,5	Самостоятельная работа
	Каталог: поставщики химии	1	Самостоятельная работа
	Профессиональные химические средства в	0,4	Лекция (видео)

	химчистке мягкой мебели для разных типов пятен		
	Презентация: Профессиональные химические средства в химчистке мягкой мебели.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Таблица: химия для химчистки.xlsx	0,5	Самостоятельная работа
	Современное оборудование для клининга	0,2	Лекция (видео)
	Оборудование для Химчистки	0,3	Лекция (видео)
	Выбор инвентаря и протирочных материалов для уборок	0,3	Лекция (видео)
	Инвентарь для Химчистки	0,2	Лекция (видео)
ИТОГО		4,7	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №6. Материаловедение и уход за поверхностями

Цель модуля

Сформировать у обучающихся понимание свойств различных поверхностей, правил их безопасной уборки, особенностей материалов мягкой мебели, а также дать знания о влиянии химических средств на разные покрытия. Познакомить с техниками ухода, ошибками, которые приводят к порче имущества, и правилами безопасной работы.

Задачи модуля

- Познакомить обучающихся с основными видами поверхностей, используемых в интерьерах.
- Объяснить правила ухода и безопасной уборки для каждого материала.
- Рассмотреть влияние кислот, щелочей и других химических компонентов на различные виды покрытий.
- Объяснить особенности материалов и тканей мягкой мебели.
- Научить правилам техники безопасности при химчистке мягкой мебели.

- Рассмотреть типичные ошибки, приводящие к повреждениям поверхностей.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- виды и свойства распространённых поверхностей;
- правила безопасной уборки каждого материала;
- влияние химических составов на различные поверхности;
- особенности тканей и наполнителей мягкой мебели;
- требования техники безопасности при химчистке.

Обучающийся будет уметь:

- определять тип поверхности и выбирать корректный способ ухода;
- понимать, когда нельзя применять кислотные или щелочные средства;
- выявлять риски порчи имущества до начала работ;
- подбирать безопасные методы чистки мягкой мебели.

Обучающийся будет владеть:

- навыками анализа поверхности перед уборкой;
- алгоритмами выбора химии в зависимости от материала;
- практическими навыками безопасной предварительной проверки средств;
- умением предотвращать повреждения и выцветание.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
6	Материаловедение и уход за поверхностями	1	0,8	—	0,2	
ИТОГО		1	0,8	—	0,2	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Материаловедение и уход за поверхностями	Разбор особенностей различных поверхностей и правила их уборки	0,4	Лекция (видео)
	Презентация: Особенности различных поверхностей и правила их уборки.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Эксперимент: узнаете влияние кислот и щелочей на цветные металлы.	0,2	Лекция (видео)
	Химчистка мягкой мебели: материалы, ткани и техника безопасности	0,2	Лекция (видео)
	Презентация: Химчистка мягкой мебели материалы и техника безопасности.pdf	0,1	Самостоятельная работа
ИТОГО:		1	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №7. Теоретическое руководство по уборке

Цель модуля:

Сформировать у обучающихся полное понимание профессиональных технологий уборки, уметь последовательно выполнять генеральные уборки, уборки после ремонта, мытьё окон и химчистку мягкой мебели, опираясь на стандарты и алгоритмы клининговой индустрии.

Задачи модуля:

- Познакомить обучающихся с теоретическими основами выполнения различных видов уборок.
- Разъяснить последовательность действий, технику безопасности и принципы оптимизации процессов.
- Сформировать понимание, какие инструменты, инвентарь и химия используются при выполнении каждого вида работ.
- Научить применять чек-листы и технологические карты для планирования и контроля качества уборки.
- Рассмотреть особенности сложных зон и типичные ошибки исполнителей.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- Алгоритмы выполнения генеральной уборки, уборки после ремонта, мытья окон и химчистки мягкой мебели.
- Требования к последовательности работ и правила безопасности.
- Какие зоны считаются высокорисковыми и требуют особого внимания.
- Как правильно сочетать химию, инвентарь и технику.

Обучающийся будет уметь:

- Пользоваться чек-листами для разных типов уборок.
- Планировать уборку, распределяя время и этапы.
- Определять, какие методы подходят для конкретных загрязнений.
- Применять теоретические технологии на практике.

Обучающийся будет владеть:

- Навыками теоретического анализа и подготовки к любому виду уборки.
- Пониманием профессиональных процессов клининга.
- Умением оценивать сложность объектов и выбирать оптимальную технологию.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая	Виды учебных занятий, учебных	Форма
---	---------------------	-------	-------------------------------	-------

		трудоёмкость (ак. ч)	работ			контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
7	Теоретическое руководство по уборке	3,9	0,5	—	3,4	
ИТОГО		3,9	0,5	—	3,4	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Теоретическое руководство по уборке	Генеральная уборка жилых помещений + доп услуги: мойка внутри холодильника, духовки, микроволновки.	0,1	Лекция (видео)
	Шаблоны: Чек-лист Генеральная.jpg, Чек- лист Поддерживающая.jpg, Чек-листы в формате Фотошоп (psd)	1	Самостоятельная работа
	Технологии: технология генеральной уборки (жилые комнаты, кухня, прихожая, ванная, туалет).docx, технология генеральной уборки (доп услуги).docx	1,4	Самостоятельная работа
	Уборка после ремонта	0,1	Лекция (видео)
	Шаблоны: чек-лист После ремонта.jpg, чек- лист в формате Фотошоп (psd)	1	Самостоятельная работа
	Мытье окон	0,1	Лекция (видео)
	Химчистка мягкой мебели на дому	0,2	Лекция (видео)
	ИТОГО:		3,9

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при

необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №8. Практические навыки уборки

Цель модуля:

Сформировать у обучающихся практическое понимание выполнения основных клининговых процессов, научить выполнять уборку различных зон, мытьё внутренних поверхностей бытовой техники, проводить химчистку мягкой мебели и работать со сложными загрязнениями в реальных условиях.

Задачи модуля:

- Показать на практике последовательность выполнения уборочных операций в разных помещениях.
- Научить применять технологии и чек-листы в реальной работе.
- Продемонстрировать методы безопасной и эффективной уборки кухонной зоны, комнат и санузлов.
- Ознакомить с практической химчисткой мягкой мебели и техниками удаления сложных загрязнений.
- Разъяснить особенности сезонной мойки окон.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- Последовательность выполнения каждой уборочной операции.
- Правила работы с химией, оборудованием и инвентарём в практике.
- Методы обработки сложных зон и труднодоступных участков.
- Особенности удаления пятен различного происхождения.

Обучающийся будет уметь:

- Выполнять уборку кухни, комнат и санузлов согласно профессиональным алгоритмам.
- Проводить мойку холодильника и духовки безопасно и эффективно.
- Делать химчистку мягкой мебели с использованием правильных средств и технологий.
- Применять практические методы удаления сложных пятен.
- Выполнять сезонную мойку окон.

Обучающийся будет владеть:

- Практическими навыками выполнения основных видов уборочных операций.
- Умением оценивать ситуацию на объекте и выбирать оптимальный метод уборки.
- Техниками безопасной и эффективной химчистки.
- Навыками профессиональной обработки поверхностей и оборудования.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
8	Практические навыки уборки	2,6	2,6	—	—	
ИТОГО		2,6	2,6	—	—	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
-----------------	----------------	---------------------------	-------------

Практические навыки уборки	Проведение уборочных операций: уборка кухни.	0,8	Лекция (видео)
	Проведение уборочных операций: уборка комнат.	0,2	Лекция (видео)
	Мытье внутренних поверхностей холодильника	0,1	Лекция (видео)
	Мытье внутри духовки	0,1	Лекция (видео)
	Уборка санузла (ванная комната + туалет)	0,4	Лекция (видео)
	Химчистка мягкой мебели	0,4	Лекция (видео)
	Химчистка: выведение сложных загрязнений	0,5	Лекция (видео)
	Сезонная мойка окон	0,1	Лекция (видео)
ИТОГО:		2,6	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №9. Персонал, управление, структура

Цель модуля:

Сформировать у обучающихся понимание принципов построения структуры клининговой компании, организации подбора и адаптации сотрудников, проведения собеседований, оформления персонала, а также формирование навыков администрирования и распределения обязанностей внутри команды.

Задачи модуля:

- Познакомить обучающихся с базовой и расширенной структурой клининговой компании.
- Научить искать сотрудников, составлять вакансии и размещать объявления.
- Рассмотреть правила проведения результативных собеседований.

- Объяснить методы оплаты труда и варианты трудоустройства персонала.
- Научить принимать заказы и грамотно отрабатывать входящие звонки.
- Ознакомить с принципами делегирования обязанностей и распределения функций в команде.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- Структуру клининговой компании и этапы её развития.
- Основные каналы поиска сотрудников и варианты размещения вакансий.
- Принципы оценки кандидатов и проведения собеседований.
- Формы оплаты труда и юридические варианты оформления сотрудников.
- Алгоритм принятия заказов и правила телефонной коммуникации.
- Принципы делегирования и распределения обязанностей.

Обучающийся будет уметь:

- Подбирать персонал и составлять эффективные вакансии.
- Проводить собеседования и анализировать ответы кандидатов.
- Правильно оформлять сотрудников через различные формы договоров.
- Использовать скрипты для обработки входящих звонков.
- Формировать внутреннюю структуру и делегировать функции.

Обучающийся будет владеть:

- Навыками управления персоналом в малой клининговой компании.
- Техниками контроля качества работы сотрудников.
- Навыками построения эффективной коммуникации.
- Практическими инструментами администрирования и распределения обязанностей.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
9	Персонал, управление, структура	6,1	1,9	—	4,2	
ИТОГО		6,1	1,9	—	4,2	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Персонал, управление, структура	Структура клининговой компании (с чего начать и к чему стремиться)	0,2	Лекция (видео)
	Презентация: Структура клининговой компании (от новичка до профи).pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Где брать (искать) сотрудников	0,2	Лекция (видео)
	Шаблоны текста вакансий: (avito (клинер).jpg, avito (менеджер).jpg, пример анкеты для сайта.jpg, пример для рекламы в пабликах.jpg, объявление для расклейки.docx)	1	Самостоятельная работа

Эффективное проведение собеседование	0,8	Лекция (видео)
Презентация: Эффективное проведение собеседований.pdf	0,1	Самостоятельная работа
Шаблоны: Анкеты на собеседования	0,5	Самостоятельная работа
Оплата труда сотрудников (сколько платить?) и трудоустройство персонала	0,2	Лекция (видео)
Шаблоны: договора с персоналом	2	Самостоятельная работа
Прием заказов и обработка входящих звонков	0,2	Лекция (видео)
Презентация: Скрипт общения оператора - входящий звонок.pdf	0,5	Самостоятельная работа
Делегирование обязанностей	0,3	Лекция (видео)
ИТОГО:	6,1	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №10. Начало работы — разовые заказы

Цель модуля:

Сформировать у обучающихся понимание организации разовых уборок, научить проводить оценку объекта, определять стоимость услуг, правильно собирать комплектацию для разных видов уборок и соблюдать стандарты поведения персонала на объекте.

Задачи модуля:

- Объяснить принципы ценообразования и способы расчёта стоимости услуг.
- Научить оценивать объект перед уборкой и задавать корректные вопросы клиенту.
- Сформировать представление о правилах поведения менеджера и клинеров на заказе.
- Разобрать методы определения площади помещения без замеров.
- Ознакомить с алгоритмами сбора на разные виды разовых уборок.
- Предоставить шаблоны и материалы для самостоятельной работы.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- Как формируется стоимость разовых услуг.
- Какие вопросы задаются клиенту перед уборкой.
- Правила поведения персонала на объекте.
- Комплектацию на поддерживающую, генеральную, послеремонтную уборку, мойку окон и химчистку.

Обучающийся будет уметь:

- Рассчитывать стоимость услуг по конкурентной таблице.
- Проводить удалённую оценку объекта.
- Определять площадь объекта быстрыми методами.
- Подготавливать комплектацию под разные виды заказов.

Обучающийся будет владеть:

- Навыками предварительной оценки заказа.
- Алгоритмами подготовки к разовым уборкам.
- Навыками коммуникации с клиентом до и во время заказа.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
10	Начало работы, разовые заказы (ценообразование, калькуляция, работа с заказами)	2,6	1	—	1,6	
ИТОГО		2,6	1	—	1,6	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Начало работы, разовые заказы (ценообразование, калькуляция, работа с заказами)	Как осуществляется ценообразование и калькуляция стоимости услуг	0,2	Лекция (видео)
	Шаблон: таблица для заполнения цен конкурентов.docx	1	Самостоятельная работа
	Оценка помещения, вопросы перед уборкой. Правила поведения на объекте Менеджера и Клинеров.	0,2	Лекция (видео)
	Презентация: Оценка объектов и правила поведения персонала на заказе.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Метод, как быстро	0,1	Лекция (видео)

	узнать площадь объекта		
	Сбор на заказ Поддержка	0,1	Лекция (видео)
	Презентация: Сбор на заказ Поддержка.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Сбор на заказ Ген уборка	0,1	Лекция (видео)
	Презентация: Сбор на заказ Ген уборка.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Сбор на заказ уборка после ремонта	0,1	Лекция (видео)
	Презентация: Сбор на заказ После ремонта.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Сбор на заказ Мытье окон	0,1	Лекция (видео)
	Презентация: Сбор на заказ Мытье окон.pdf	0,1	Самостоятельная работа
	Сбор на заказ Химчистка	0,1	Лекция (видео)
	Презентация: Сбор на заказ Химчистка.pdf	0,1	Самостоятельная работа
ИТОГО:		2,6	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №11. Маркетинг и клиенты

Цель модуля:

Сформировать у обучающихся понимание принципов поиска клиентов, удержания партнёров и построения репутации клининговой компании, научить применять маркетинговые инструменты для привлечения и удержания заказчиков.

Задачи модуля:

- Показать методы поиска первых клиентов и эффективного выхода на рынок.
- Объяснить, как удерживать партнёров и делать их постоянными заказчиками.

- Разобрать способы формирования положительной репутации предприятия с нуля.
- Предоставить шаблоны и материалы для самостоятельного анализа и работы.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- Методы поиска клиентов для клинингового бизнеса.
- Способы удержания постоянных заказчиков и партнёров.
- Принципы формирования репутации предприятия на рынке.

Обучающийся будет уметь:

- Применять стратегии привлечения первых клиентов.
- Использовать инструменты удержания партнёров.
- Создавать базовые маркетинговые материалы для компании.

Обучающийся будет владеть:

- Навыками планирования маркетинговой деятельности.
- Алгоритмами удержания клиентов и построения долгосрочных отношений.
- Умением анализировать рынок и адаптировать маркетинговую стратегию.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
11	Маркетинг и клиенты	0,5	0,5	—	—	
ИТОГО		0,5	0,5	—	—	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Маркетинг и клиенты	Как найти первых клиентов?	0,2	Лекция (видео)
	Как удержать партнеров и сделать их постоянными заказчиками?	0,1	Лекция (видео)
	Как построить хорошую репутацию предприятия с нуля?	0,2	Лекция (видео)
ИТОГО:		0,5	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №12. Управление клиентами и финансами

Цель модуля:

Сформировать у обучающихся понимание ведения клиентской базы и финансов компании, научить учитывать доходы, расходы и прибыль, а также работать с инструментами контроля и анализа финансовых потоков.

Задачи модуля:

- Познакомить обучающихся с принципами ведения клиентской базы.
- Объяснить методы учета финансов: доходов, расходов и прибыли.
- Научить использовать шаблоны и электронные таблицы для учета данных.
- Развить навыки анализа клиентской информации и финансовых показателей.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- Принципы ведения клиентской базы.
- Основы финансового учета: доходы, расходы, прибыль.

Обучающийся будет уметь:

- Заполнять и вести клиентскую базу.
- Вести учет финансов компании с использованием шаблонов.
- Анализировать показатели прибыли и расходов для оптимизации бизнеса.

Обучающийся будет владеть:

- Навыками системного ведения информации о клиентах.
- Умением контролировать финансовые потоки компании.
- Способностью использовать шаблоны для упрощения управленческих процессов.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
12	Управление клиентами и финансами	1,4	0,4	—	1	
ИТОГО		1,4	0,4	—	1	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Управление клиентами и финансами	Ведение клиентской базы	0,2	Лекция (видео)
	Шаблон: Ведение клиентской базы.xlsx	0,5	Самостоятельная работа
	Ведение клиентской базы	0,2	Лекция (видео)
	Шаблон: Учет прибыли, доход, расход.xlsx	0,5	Самостоятельная работа
ИТОГО:		1,4	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №13. Форс-мажорные ситуации: вопрос/ответ**Цель модуля:**

Сформировать у обучающихся понимание возможных форс-мажорных ситуаций в клининге и химчистке, научить предотвращать риски, эффективно реагировать на инциденты и работать с конфликтными ситуациями с клиентами и персоналом.

Задачи модуля:

- Рассмотреть типовые форс-мажорные ситуации на объектах клининга и химчистки.
- Объяснить методы предотвращения порчи имущества заказчика и травм сотрудников.
- Разобрать действия при воровстве, мошенничестве и срыве графика работы.
- Сформировать навыки реагирования на претензии контрагентов.
- Разъяснить алгоритмы действий при отказе от оплаты.

Планируемые результаты обучения**Обучающийся будет знать:**

- Виды форс-мажорных ситуаций: физическая и химическая порча имущества, травмы сотрудников, воровство, мошенничество, срыв графика, претензии и отказ от оплаты.
- Правила профилактики и минимизации рисков на объекте.

Обучающийся будет уметь:

- Применять алгоритмы действий при форс-мажорных ситуациях.
- Корректно реагировать на претензии и конфликты с клиентами.
- Обеспечивать безопасность сотрудников и имущества.

Обучающийся будет владеть:

- Навыками оценки рисков и предотвращения инцидентов.
- Умением принимать правильные решения в стрессовых и конфликтных ситуациях.
- Пониманием стандартов реагирования на различные типы проблем.

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
13	Форс-мажорные ситуации: вопрос/ответ	0,8	0,8	—	—	
ИТОГО		0,8	0,8	—	—	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Форс-мажорные ситуации: вопрос/ответ	Разбор форс-мажорных ситуаций: Физическая порча имущества заказчика; Химическая порча имущества заказчика; Предотвращение травм сотрудников; Воровство и мошенничество; Срыв графика работы; Претензии контрагентов; Случаи на химчистке; Отказ от оплаты.	0,8	Лекция (видео)
ИТОГО:		0,8	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

Модуль №14. Личные страхи

Цель модуля:

Сформировать у обучающихся уверенность в собственных силах при запуске и ведении клинингового бизнеса, научить управлять временем и ресурсами, а также правильно реагировать на возможные трудности и неудачи.

Задачи модуля:

- Разобрать психологические барьеры и страхи начинающего предпринимателя.
- Дать рекомендации по эффективному управлению временем между бизнесом и личной жизнью.
- Предоставить стратегии действий при возможных неудачах в бизнесе.

Планируемые результаты обучения

Обучающийся будет знать:

- Типичные страхи и сомнения предпринимателей без опыта.
- Методы балансирования работы и личной жизни.

- Стратегии реагирования на трудности и ошибки в бизнесе.

Обучающийся будет уметь:

- Выявлять свои страхи и работать с ними конструктивно.
- Планировать рабочее время и личное время с учётом приоритетов.
- Принимать решения при возникновении сложных ситуаций в бизнесе.

Обучающийся будет владеть:

- Навыками саморегуляции и управления стрессом.
- Пониманием личной ответственности за успех бизнеса.
- Умением сохранять мотивацию и настойчивость в сложных ситуациях

Объем модуля:

№	Наименование модуля	Общая трудоёмкость (ак. ч)	Виды учебных занятий, учебных работ			Форма контроля
			Лекции (видео)	Практика	Самост. работа	
14	Личные страхи / мотивация / работа над собой	0,6	0,6	—	—	
ИТОГО		0,6	0,6	—	—	

Содержание программы:

Название модуля	Название урока	Продолжительность (ак. ч)	Вид занятия
Личные страхи / мотивация / работа над собой	Смогу ли я справиться с управлением бизнесом без опыта	0,2	Лекция (видео)
	Как сбалансировать время между бизнесом и личной жизнью	0,2	Лекция (видео)
	Что делать, если дело не пойдёт	0,2	Лекция (видео)
ИТОГО:		0,6	

Учебно-организационные условия:

Обучение проводится дистанционно через онлайн-платформу. Студент самостоятельно просматривает видео-лекции, использует памятки и инструкции для самостоятельного изучения материала. Возможны дистанционные индивидуальные консультации с автором программы в пределах оплаченного срока доступа.

Материально-техническое обеспечение:

Для успешного прохождения модуля обучающемуся необходимы:

- Компьютер или планшет с доступом в интернет;
- Возможность просмотра видео (браузер или приложение платформы);
- Программы для работы с таблицами и текстовыми документами (Excel, Word или Google Sheets/Docs);
- Доступ к электронной почте или мессенджеру для связи с автором программы при необходимости консультации.

Примечание:

Практические задания выполняются обучающимся самостоятельно в формате заполнения таблиц и анализа рынка. Текущий контроль не проводится, выполнение заданий направлено на закрепление материала и приобретение практических навыков.

7. Формы аттестации и оценка результатов освоения программы

7.1. Формы аттестации

Аттестация обучающихся проводится только в форме итогового тестирования. Промежуточного контроля знаний и текущего контроля в программе не предусмотрено.

По желанию обучающегося возможны индивидуальные консультации с автором программы, которые можно активировать в любое время. Длительность консультаций — 1 месяц, в пределах оплаченного срока доступа. Консультации предназначены для уточнения непонятных вопросов и подготовки к итоговому тестированию.

7.2. Итоговое тестирование

Итоговое тестирование проводится по всей программе и включает 30 вопросов.

Критерии зачета:

- Для успешного прохождения теста необходимо правильно ответить на не менее 75% вопросов (не менее 23 верных ответов).
- Результаты фиксируются автоматически системой LMS.
- Временных ограничений на прохождение теста нет.

Оценка:

- Тестирование оценивается по системе «Зачет / Незачет».
- «Зачет» присваивается при правильных ответах на 75% и более вопросов.
- «Незачет» присваивается при невыполнении критерия и даёт возможность повторного прохождения теста.

7.3. Сертификат

По успешному завершению программы и прохождению итогового тестирования обучающийся получает сертификат о прохождении обучения по программе: «Клининговый бизнес и технологии профессиональной уборки».

8. Организационно-педагогические условия обучения

8.1. Учебно-методическое обеспечение программы

Материалы для изучения размещены на онлайн-платформе обучения «Biznes Cleaning» (СДО) <https://biznes-cleaning-v5.ru/>. Доступ к СДО осуществляется с использованием информационных технологий и технических средств, обеспечивающих возможность самостоятельного изучения обучающих материалов с компьютера, планшета или смартфона.

Учебно-методическая помощь обучающимся оказывается через:

- размещение на платформе видео-лекций, презентаций, шаблонов инструкций и материалов к каждому модулю программы;
- дистанционные индивидуальные и/или групповые консультации кураторов программы посредством мессенджеров и электронной почты.

Основные виды самостоятельной работы обучающихся:

- изучение дополнительной информации, предоставляемой на платформе в виде текстовых файлов, инструкций и видео к каждому модулю;
- формирование и усвоение содержания занятий на основе рекомендованной литературы и информационных образовательных ресурсов.

Основная литература:

1. Измайлов В.А. «Клининг по-русски». — Пенза: 2007.
2. Рыжков Ю.К. «Организация современного клининга». — 2018.

Дополнительная литература:

1. Волошин Н.И. Методическое пособие «Уборка помещений». — М.: Русская школа клининга, 2004. — 84 с.
2. Волошин Н.И. Методическое пособие «Организация работ по комплексной уборке объектов». — М.: Русская школа клининга, 2012. — 39 с.
3. Волошин Н.И. Термины и определения в клининге. — М.: Издательский дом «Клининг»,

8.2. Материально-техническое обеспечение реализации обучения

Программа реализуется полностью с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, с использованием специализированной образовательной платформы для электронного обучения.

Требования к рабочему месту обучающихся:

- Компьютер, планшет или смартфон с доступом в интернет;
- Стандартное программное обеспечение (браузер, офисные программы).

Требования к рабочему месту преподавателя:

- Компьютер с доступом в интернет;
- Стандартное программное обеспечение для работы с платформой СДО и коммуникации с обучающимися.

Скорость подключения к сети Интернет не ниже 30 Мбит/с, с обеспечением возможности проведения дистанционных занятий и консультаций без задержек.

8.3. Кадровый состав реализации программы

ДООП «Клининг от А до Я» реализуется педагогическим работником:

Асадуллин Азамат Радикович — педагог дополнительного образования, преподаватель курса.

Преподаваемые учебные предметы, курсы, дисциплины (модули): все модули курса «Клининг от А до Я».

Уровень профессионального образования и квалификация: высшее профессиональное образование, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Уфимский государственный авиационный технический университет», квалификация: инженер по специальности «Оборудование и технология сварочного производства».

Ученая степень: отсутствует.

Ученое звание: отсутствует.

Сведения о повышении квалификации за последние 3 года: не проводилось.

Сведения о профессиональной переподготовке: не проводилось.

Опыт работы в профессиональной сфере:

- с 03.11.2021 по 05.05.2022 — самозанятый в сфере клининга;
- с 13.05.2022 по настоящее время — индивидуальный предприниматель, владелец компании «1я Клиниговая Уфа».

Дополнительно: дважды приглашен на телевидение как руководитель клининговой компании.