Дизайн-документ курса

Блок	Что заполняем	Пример	Ваш вариант
Задача и аудитория	Какую рабочую задачу закрывает курс и кто учится	Менеджеры отдела продаж, 12 человек: теряют сделки на вопросе о цене	
Цели обучения	Что участник сможет делать после курса. Формулировка через действие, а не «знать» и «понимать»	Называет цену сам и отвечает на три типовых возражения	
Структура	Модули по порядку: что идёт первым, что за чем	1) Короткий блок теории. 2) Разбор записей звонков. 3) Тренировка в парах. 4) Итоговый тест	
Форматы	Чем подаём каждый модуль: видео, текст, живая сессия, симуляция	Видео 12 минут, разбор записей в группе, парная тренировка, тест в LMS	
Практика и обратная связь	Где человек пробует сам и кто отвечает на вопросы	Тренировка в парах с куратором, комментарии к заданиям в течение рабочего дня	
Проверка усвоения	Как убедимся, что материал усвоен	Тест из 10 вопросов, проходной балл 8	
Оценка результата	По какой цифре и когда поймём, что курс сработал	Доля звонков, где менеджер назвал цену сам. Замер через месяц после запуска	
Роли и сроки	Кто готовит материалы, кто проверяет, к какой дате	Методист — сценарий к 10.11, эксперт — проверка к 14.11, запуск 20.11	
Ограничения	Бюджет, платформа, доступное время участников	Не больше двух часов на человека, курс в корпоративной LMS	

Перед тем как отдать дизайн-документ в разработку			
Цели через действие	Каждая цель описывает, что человек делает, а не что он «знает»		☐
Модуль под цель	Для каждого модуля понятно, какую цель он закрывает		☐

Практика есть	В курсе есть место, где участник пробует сам, а не только слушает		☐
Метрика выбрана	Записано, по какой цифре и когда проверим результат		☐

Собрать курс, назначить его сотрудникам и свести отчёты можно в LMS StartExam

Шаблон к статье «Модель ADDIE: пять этапов, по которым собирают корпоративное обучение»