

Чему учиться в 2025 году: подборки курсов, рекомендации и лайфхаки

Спикер:



Максим Епифанов
Привлечение
в TripleTen

КУРСЫ ПРО ПРОДУКТ

1. [Курс Ильи Красинского](#)


- Темы: юнит-экономика, метрики, поиск точек роста
- Формат: курс про развитие продукта, основанный на данных
- Репутация: подтверждённый курс с высоким уровнем доверия в индустрии
- Особенности: подходит для прокачки в юнит-экономике, метриках и аналитике



 heroes.camp


Курс Product Heroes

Принимаем продуктовые и бизнес решения на основе цифр

 **Ключевая мысль:** «Если важно развиваться в продуктовом направлении — это одна из базовых программ.»

2. [Курс Вани Замесина](#)

- Фокус: исследование и методология Job-to-be-Done
- Эффект: участники находят инсайты по своему продукту, открывают новые сегменты, запускают бизнес-юниты
- Репутация: получил множество положительных откликов

 **Ключевая мысль:** «Позволяет по-новому взглянуть на исследование продукта и найти точки роста.»



 zamesin.ru

Как делать продукт: тренинг Вани Замесина по Advanced JTBD

Получи ключевые навыки создания продуктов, отстройся от конкурентов уникальной ценностью и упакуй продукт в маркетинге

3. Курс Олега Якубенко

[🔗 Симулятор управления продуктом](#)

[🔗 Симулятор управления ростом продукта](#)

- Формат: симулятор с задачами и вопросами, основан на использовании Amplitude
- Фокус: продуктовая аналитика
- Репутация: известный и широко используемый курс

📌 **Ключевая мысль:** «Подходит для развития аналитического мышления в продуктовом контексте.»



go gopractice.ru

▶ Курс "Симулятор управления продуктом на основе данных": обучение продуктовой аналитике - GoPractice

280+ заданий и реальных кейсов | 100 часов практики | более 7000 счастливых выпускников



go gopractice.ru

▶ Курс "Симулятор управления ростом продукта": обучение Growth - GoPractice

Модель роста и стратегия развития | курс для CEO, CPO, CMO и лидеров в продуктовых командах

🌐 [Международная платформа: Reforge](#)

- Формат: платформа с интенсивами и навыковыми курсами
- Преподаватели: специалисты из крупных технологических компаний (Uber, Airbnb и др.)
- Комьюнити: активное сообщество студентов и преподавателей, открывающее возможности для международного нетворкинга

🟡 **Преимущества:**

- Системный и фундаментальный подход
- Широкий набор методологий и практических заданий
- Возможность углубиться в подходы к росту и развитию продуктов на международном уровне



■ Особенности:

- Стиль преподавания ориентирован на западную аудиторию, что может затруднять адаптацию под российский рынок
- Упор на методологии, возможно меньше прикладных кейсов
- Может восприниматься как менее живой и динамичный формат

📌 *Ключевая мысль:* «Подходит для тех, кто работает с международным рынком и хочет развивать системное мышление в продуктовом направлении.»

🎯 КУРСЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО МАРКЕТИНГУ

1. Marketing Ninja

solokumi.com

- Один из свежих и нестандартных курсов.
 - В программе обсуждаются темы: AI, агенты, виральный контент в соцсетях.
 - Источник передового, не банального контента.
-

2. Курс «Директор по интернет-маркетингу» от Нетологии

netology.ru/programs/marketing-director

- Отмечен как особенно полезный в 2019–2020 году.
 - Подходит для систематизации знаний по маркетингу, перформансу и бренду на уровне C-level.
 - Помогает:
 - Понять собственные образовательные цели.
 - Определить пробелы в знаниях.
 - Сформулировать задачи.
 - Критически оценивать информацию и инструменты.
 - Эффективность курса сегодня зависит от состава преподавателей и фокуса участника: бренд, контент или перформанс.
-

3. Convert Monster

<https://convertmonster.ru/edu/>

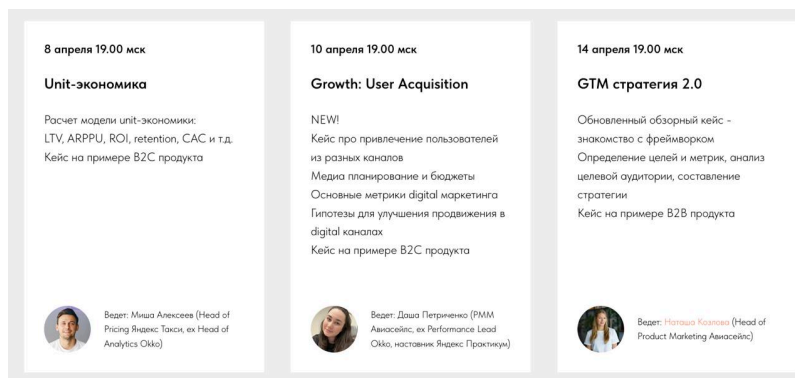
- Подходит для новичков и специалистов до уровня middle.
- Изначально фокусировались на лидогенерации и контексте, позже добавили социальные сети.

- Курсы помогают:
 - Понять, как работают каналы трафика.
 - Разобраться в перформанс-маркетинге.
 - Рекомендованы как база для погружения в тематику.
-

4. Закрытые воркшопы Наташи Козловой (Telegram-канал)

<https://t.me/pmmfaq/385>

- Формат: мини-интенсивы по решению прикладных задач в маркетинге.
- Темы: user acquisition, ценообразование, A/B тесты и др.
- Каждый интенсив длится 2–3 часа и направлен на прокачку конкретного навыка.
- Отличный выбор для тех, кто хочет точно улучшать навыки без прохождения длинных программ.
- Особенно актуально для специалистов, которым важно быстрое применение.



5. YouTube-канал Максима Епифанова

- Создан с целью дать фундаментальную теоретическую базу с примерами.
 - Видеоуроки разработаны с тщательной проработкой и вложенной экспертизой.
 - Полезен тем, кто ищет бесплатные и качественные материалы для самообучения.
 - Контент охватывает широкий спектр тем в маркетинге.
-

Как понять, какие навыки прокачивать

Личные стратегии участников

1. Выход в новые каналы

- При появлении нового канала или площадки, в которых нет опыта, стоит углубиться и изучить их.
- Такой подход особенно актуален для специалистов, работающих руками и отвечающих за техническую настройку трафика.
- Цель — найти наиболее оптимальные и эффективные способы получения дешёвого трафика.

2. Постоянный мониторинг новинок

- Ожидание обучающих материалов по новым механикам часто означает, что момент упущен.
- Необходимо заранее отслеживать нововведения (например, через Google Alerts), чтобы изучать и применять их в момент появления.
- Важный приоритет — работа с нейросетями. Имеется запрос на углублённые, не поверхностные курсы по AI-инструментам.

3. Годовой план обучения

- В начале года формируется план с задачей пройти, например, 3 курса.
- Курсы могут быть выбраны случайно или по обновлённому контенту от известных платформ.
- Также в план могут входить цели по другим сферам (работа, здоровье и т.д.).
- В конце года проверяется выполнение задач по обучению.

4. Обучение от конкретных задач

- При появлении новой задачи в проекте начинается целенаправленное обучение по теме.
- Это может быть изучение YouTube-роликов, материалов, общение с экспертами или прохождение курса.

5. Поиск точек роста внутри команды

- Определяются слабые места в воронке или CRM, выбирается соответствующий курс для усиления.
- Также используется файл с траекторией роста, в который заносятся обучающие планы.

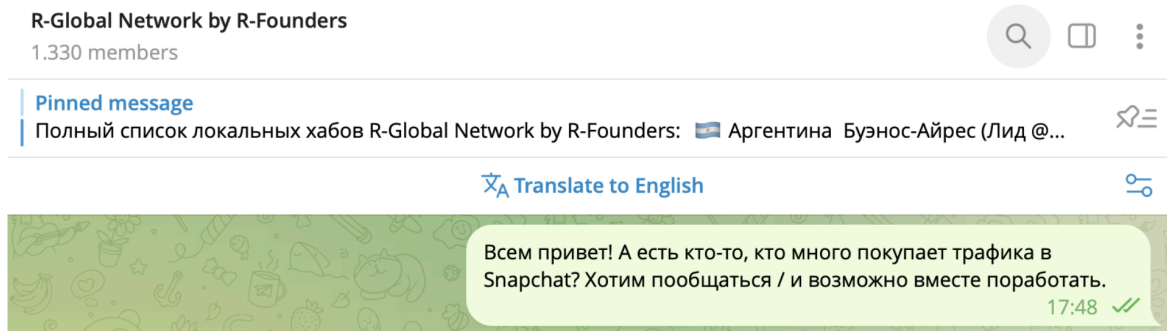
6. Использование менторов

- Помогает выйти на следующий профессиональный уровень.
- Ментор может составить персональную карту развития, выдать задания, кейсы и следить за прогрессом.
- Подход особенно полезен при переходе, например, из перформанс-специалиста в продуктового менеджера (PMM).

Методы и советы по выбору направлений обучения

1. Обучение от задач

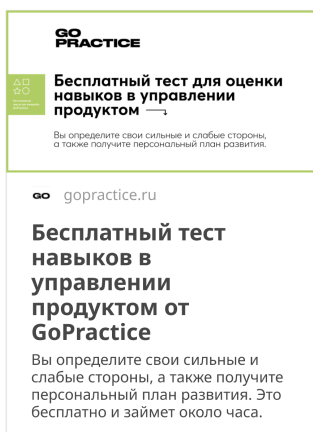
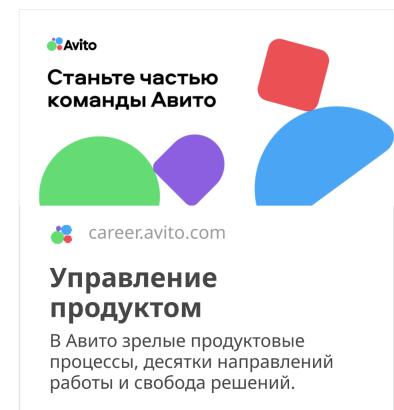
- Не учиться «впрок», а идти от конкретной текущей задачи.
- Пример: при необходимости освоить Snapchat для трафика — найти эксперта, уже закупающего трафик, и учиться у него.



- Эффективный подход — сотрудничество с консультантами. Оплачивается время эксперта, который обучает команду на реальных кейсах.

2. Диагностика через собеседования

- Даже при отсутствии цели сменить работу можно проходить собеседования в формате тренировки.
- В компаниях вроде [Авито](#), Яндекс, Тинькофф дают кейсы, которые нужно решить и защитить.
- Это помогает понять, какие навыки нужно усилить, какие вопросы вызывают сложности.



3. Оценка через тесты

- Пример: [тест от GoPractice для продукт-менеджеров](#).
- Занимает около часа, позволяет выявить слабые зоны и точки роста.
- Несмотря на то, что тесты могут продвигать продукт платформы, они дают полезную информацию.

[Чек-лист знаний и навыков продакт менеджера](#)

4. Подход через менторство

- Найти 3-х менторов (например, через [Эйч](#) или другие платформы), которые уже работают на нужной позиции.
- Задать им задачу: провести аудит текущих компетенций, выдать кейсы, дать обратную связь и список навыков для развития.

- Отбирать наставников можно по видеовыступлениям — важно, чтобы подход и стиль подачи были близки.
 - Главное — готовиться к встрече, приходиться с чётким запросом и быть открытым к конкретным рекомендациям.
-

Полезные материалы и документы

1. [Сборник тестовых заданий в Notion](#)

- Подборка кейсов для продакт-менеджеров (Яндекс, Тинькофф и др.).
- Полезно решать тестовые задания, получать обратную связь от наставников и соотносить себя с рынком.

2. [Карта навыков маркетолога \(Excel-документ\)](#)

- Содержит подборку курсов, лекций и статей по разным направлениям маркетинга.
 - Не служит инструментом самодиагностики, но позволяет точно находить качественные материалы.
 - Структурирована по темам (например, юнит-экономика) и содержит как авторские, так и рыночные источники.
-

Неочевидные и альтернативные способы прокачки навыков

1. Литература

- Один из сильнейших способов углубления и систематизации знаний.
 - Особенно мощное влияние оказывают книги, прочитанные **после прохождения курсов**: они «собирают» мозаику и дают более глубокое понимание.
 - Есть [curated-таблица с подборкой книг от Вани Замесина](#) — не на основе его вкуса, а собранная по рекомендациям коллег из индустрии.
 - Преимущество книг — глубина анализа, часто большая, чем в статьях и лонгридах.
-

2. Практика с вдумчивым подходом

- Соотношение: **80% практики, 20% теории**.
- Важно: практика должна быть **осмысленной**, с постоянной рефлексией.
- Работая руками (например, в рекламных кабинетах), стоит задаваться вопросами:
 - Зачем я это делаю?

- Каков ожидаемый результат?
 - Что получилось?
 - Избегать «замыливания глаз» через механическую рутину — постоянный анализ и переоценка действий.
-

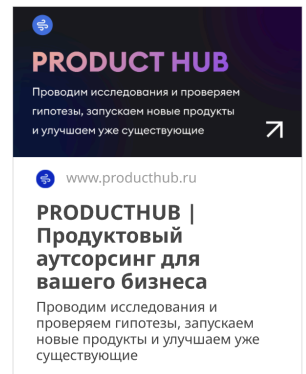
3. Изучение иностранных языков

- Не только как навык, но и как инструмент развития гибкости мышления.
 - Позволяет по-новому смотреть на структуры, логику, инструменты.
 - Пример: изучение арабского языка — совершенно иной подход, смена фокуса, вызов менталитету и привычному восприятию.
-

4. Параллельные проекты (парт-тайм, пет-проекты)

• Парт-тайм-проекты

- Возможность работать над реальными задачами в других индустриях, помимо основной работы.
- Пример: участие в агентстве [Product Hub](https://www.producthub.ru), где реализуются исследования и запуск MVP для клиентов из разных сфер (финтех, e-com, образование и т.д.).
- Такие проекты помогают:
 - Развивать навыки hands-on.
 - Осваивать новые рынки.
 - Тренироваться на «живых» задачах.



• Пет-проекты

- Собственные инициативы, где человек вкладывает свои ресурсы и обучается в процессе.
 - Пример: блог об островной жизни в Греции, начатый «для души»:
 - Вырос в узнаваемый бренд.
 - Привлёк внимание СМИ, местных властей, бизнеса.
 - Стал полноценной площадкой для теста маркетинговых гипотез и развития личного бренда.
 - Такой подход позволяет почувствовать боли и слепые зоны клиентов, взглянуть на маркетинг с обеих сторон — как специалиста и как владельца бренда.
-

👋 5. Нетворкинг и обмен опытом через комьюнити

- Один из мощнейших способов обучения — **созвоны с другими компаниями**.
 - Формат: виртуальные завтраки с интересными командами, решающими схожие задачи.
 - Как это организуется:
 - Находятся компании (например, с русскоязычными корнями), работающие на международных рынках.
 - Через [LinkedIn](#) подбираются релевантные специалисты (например, по маркетингу, acquisition, инфлюенс-маркетингу).
 - Им пишется предложение созвониться и обсудить подходы.
 - После встречи создаются отдельные чаты, где продолжается обмен опытом.
- ♦ **Примерные компании для общения:** Раском, Кодленд, Талока, One Day и др.

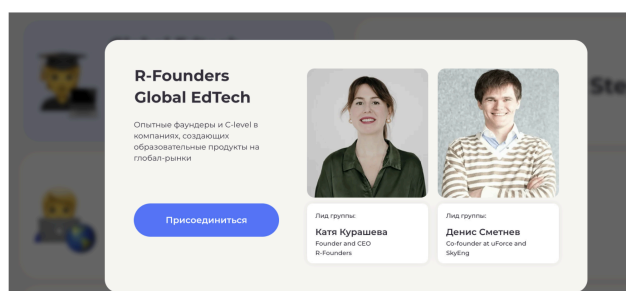
? Частый барьер: «Я работаю в неизвестной компании — меня никто не захочет слушать»

- Ответ: писать всё равно стоит.
- Из 10 писем 5 могут остаться без ответа, но 1–2 человека точно откликнутся — и этого достаточно.
- Не важен бренд компании — важна **экспертиза** и интересная тема.
- Российское профессиональное сообщество — **открытое**, многие готовы делиться.

🌐 Рекомендованные образовательные сообщества

[R-Founders](#)

- Сообщество для тех, кто развивает бизнесы на международных рынках.
- Формат: Telegram-группы по направлениям (tech, fintech, AI и др.), в которых проходят регулярные лайвы.
- Полезно для получения актуального опыта, обмена знаниями и расширения круга профессиональных контактов.
- Подписка платная, особенно актуально, если её может оплатить компания.



[Epic Growth](#)

- Богатая библиотека качественного контента.
- Регулярно публикуются новые материалы от представителей крупных компаний.
- Удобный формат потребления — можно изучать **презентации** без просмотра видео.

🎯 Какие навыки прокачивать в 2025 году

🧠 1. Интеграция AI в работу

Зачем это нужно:

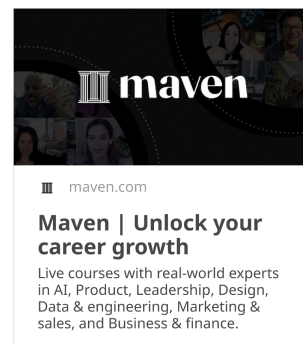
- Уже сейчас команды по продукту и маркетингу активно используют **агентов**, которые:
 - Расшифровывают звонки.
 - Кластеризуют клиентов по сегментам.
 - Проводят исследования и анализируют транскрипты.

Что изучать:

- Как создавать агентов, которые могут:
 - Парсить виральные видео конкурентов.
 - Генерировать ТЗ на новые ролики.
 - Автоматизировать повседневные задачи в маркетинге, продукте, продажах.

Где учиться:

- [Maven](#) – платформа навыковых курсов:
 - Курсы для продвинутых специалистов.
 - Темы: маркетинг, продукт, AI.
 - Упор на международные рынки и глубокие технические решения.
- [n8n.io](#) – инструмент для визуальной сборки цепочек действий между сервисами и ИИ-модулями:
 - Возможность соединять API, базы данных, ChatGPT, Midjourney и т.д.
 - Работает без необходимости писать код.



- [AI Campus от Solokumi](#) – практикум «Как внедрить AI-агентов в бизнес»:
 - Практический фокус на интеграцию агентов в рабочие процессы.
- [Курс от OpenAI](#) – курс по ChatGPT:
 - По-настоящему полный курс по ChatGPT.
 - Доступен на английском языке.
 - Получил высокую оценку от специалистов как базовый и достаточный.

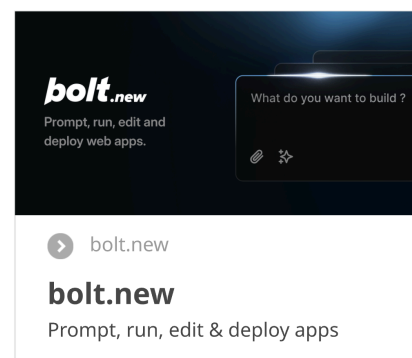
⚙️ 2. Быстрое создание цифровых продуктов (No-code + AI)

В чём суть:

- Навык быстрой генерации и тестирования MVP/продуктов с помощью ИИ и no-code решений.
- Возможность создавать:
 - Квизы
 - Лендинги
 - Тестовые проекты
 - Лидогенерационные инструменты

Инструменты:

- [Bolt](#) – генератор цифровых продуктов через текстовый запрос:
 - Достаточно описать, какой продукт или сайт нужен.
 - Система создаёт его и разворачивает на сервере.
 - Позволяет сразу тестировать гипотезы и привлекать трафик.



Финальная мысль: Обучение — это не только про курсы. Это про системный подход, точечную прокачку, среду, эксперименты и взаимодействие с другими профессионалами. Сегодня важнее не просто знать, где учиться, а **понимать, зачем ты учишься и как это улучшает твою практику здесь и сейчас.**

Больше кейсов в Telegram канале

[Присоединиться](#)



*Епифанов Максим,
привлечение в [TripleTen](#)
и преподаватель на программах в
ВШЭ, Сколково, Школе Менеджеров
Яндекса и Нетологии*