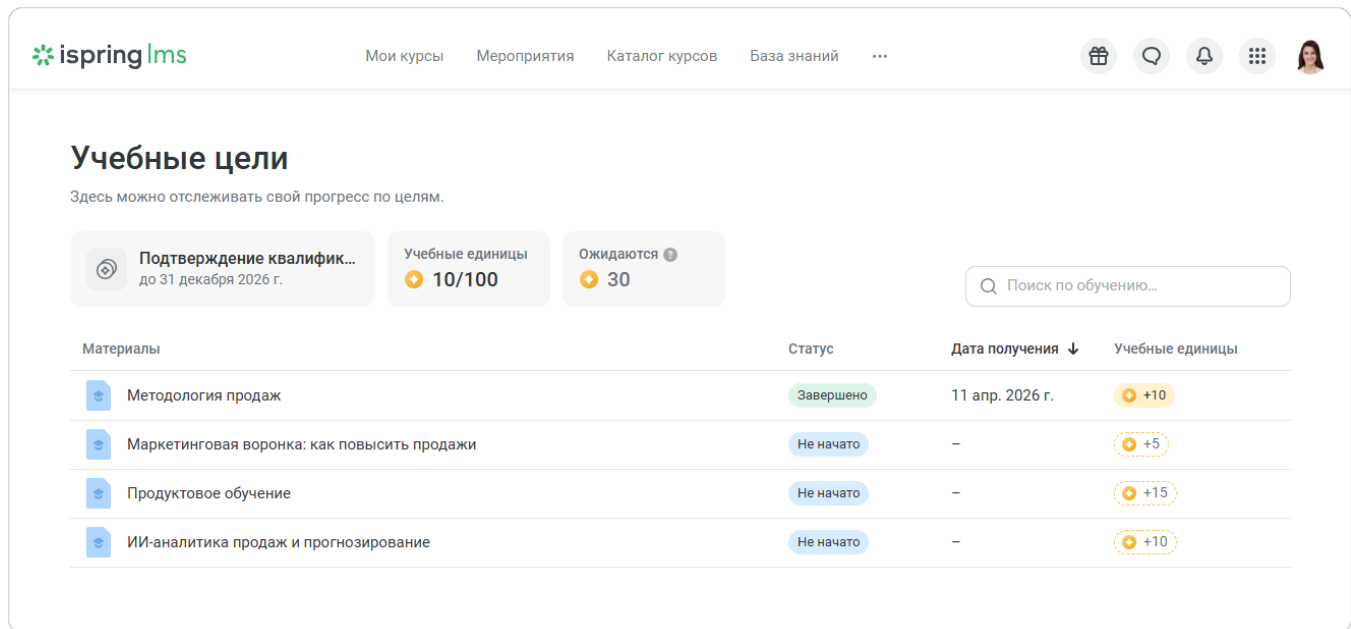


Как запланировать учебные единицы

Сотрудники видят, сколько учебных единиц нужно для достижения целей и за какие курсы и мероприятия их можно получить. Менеджеры по обучению и руководители тоже видят эту информацию и могут помочь, если план обучения не завершён.

Запланированные учебные единицы обозначены пунктирными линиями.



Учебные цели
Здесь можно отслеживать свой прогресс по целям.

Подтверждение квалифик... до 31 декабря 2026 г. | Учебные единицы 10/100 | Ожидаются 30

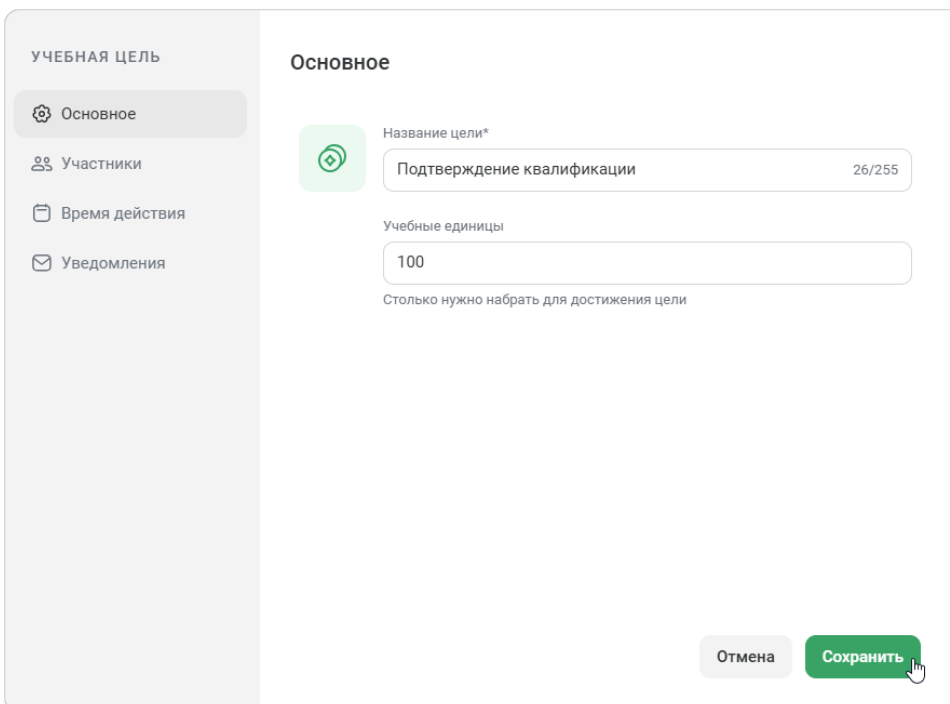
Поиск по обучению...

Материалы	Статус	Дата получения ↓	Учебные единицы
Методология продаж	Завершено	11 апр. 2026 г.	+10
Маркетинговая воронка: как повысить продажи	Не начато	-	+5
Продуктовое обучение	Не начато	-	+15
ИИ-аналитика продаж и прогнозирование	Не начато	-	+10

Планировать учебные единицы могут администраторы аккаунта и сами сотрудники.

Как менеджеру обучения запланировать учебные единицы для сотрудника

1. [Добавьте учебную цель и укажите сотрудников](#), которые будут участвовать в цели.



УЧЕБНАЯ ЦЕЛЬ

- Основное
- Участники
- Время действия
- Уведомления

Основное

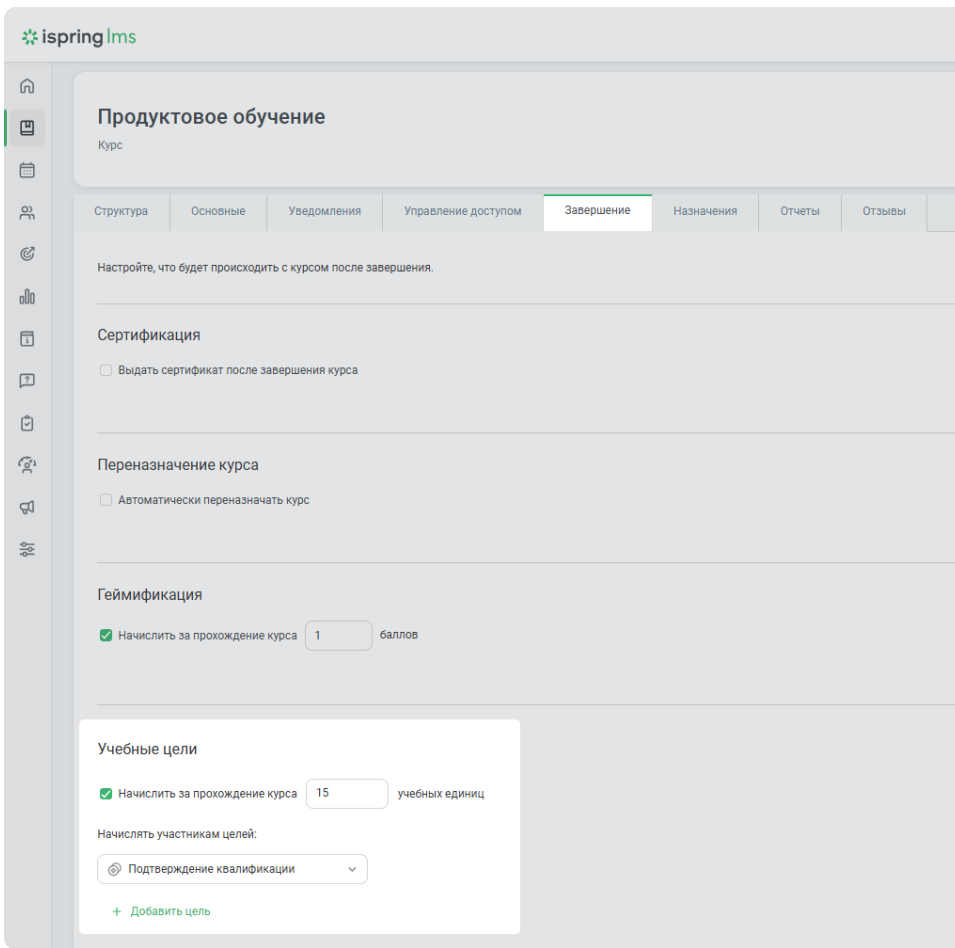
Название цели*
Подтверждение квалификации 26/255

Учебные единицы
100

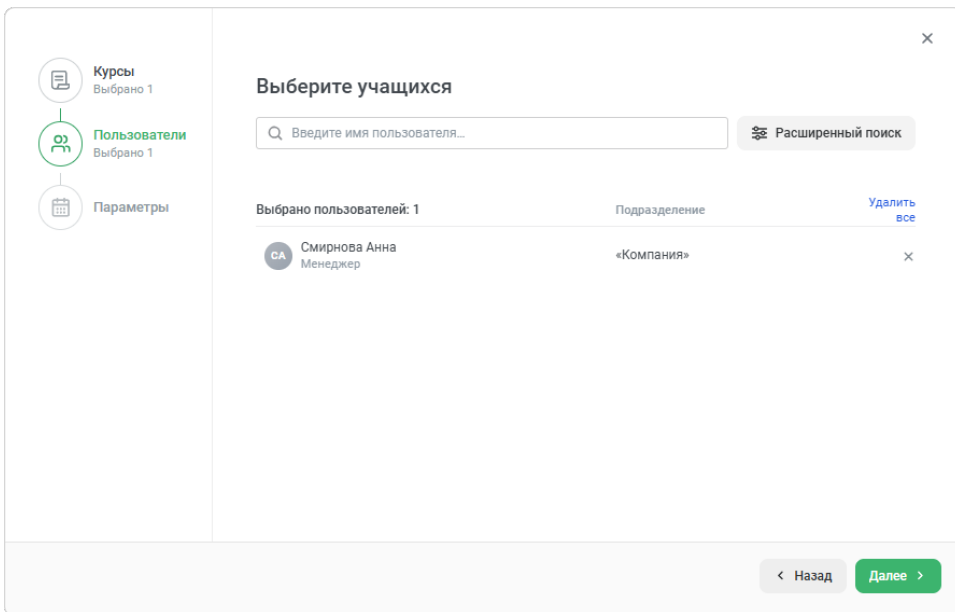
Столько нужно набрать для достижения цели

Отмена Сохранить

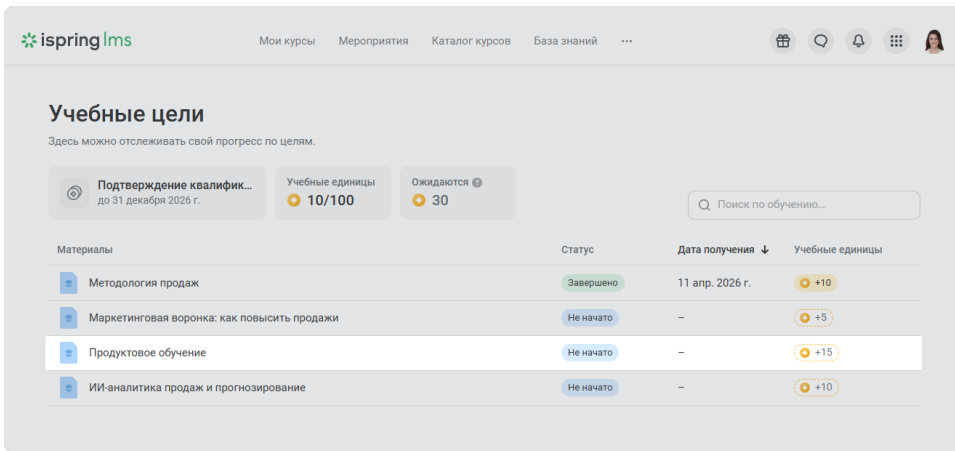
2. Далее выберите курс и укажите, [сколько учебных единиц](#) получат сотрудники за успешное прохождение.



3. Чтобы учебные единицы по курсу учитывались в учебной цели сотрудника, [назначьте курс сотруднику](#).

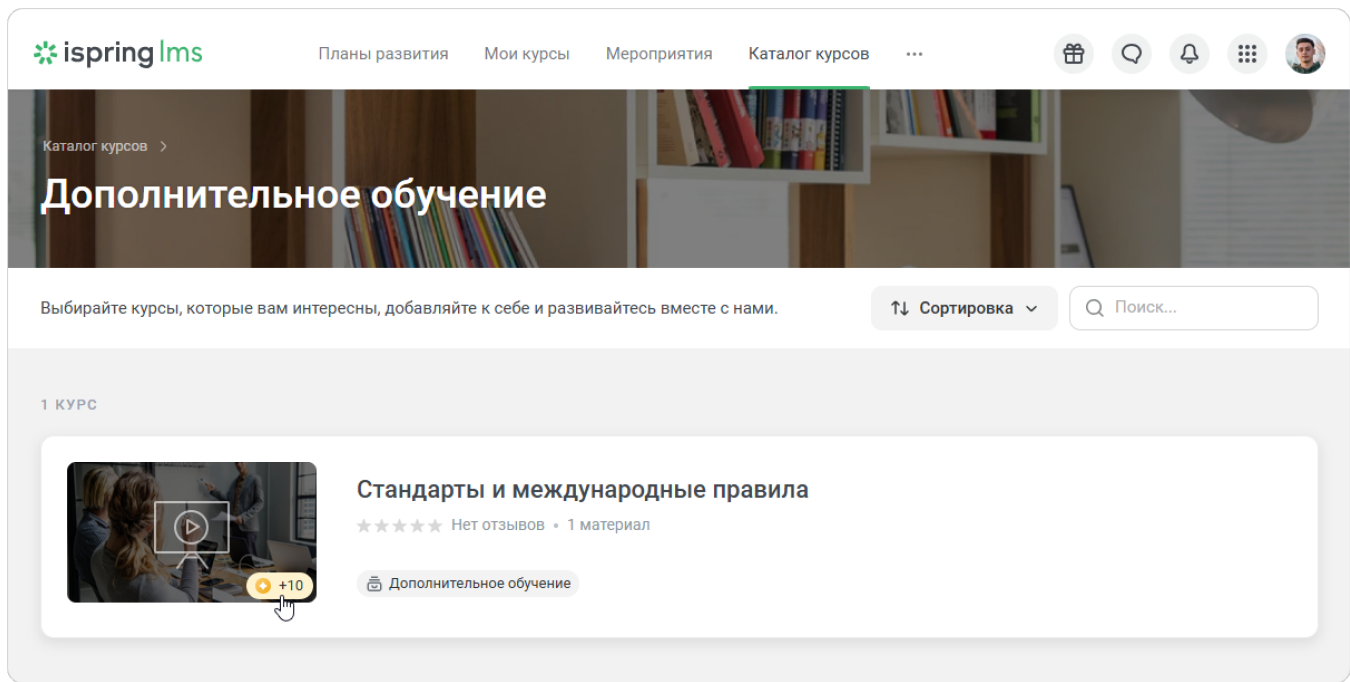


Готово! После назначения сотрудник увидит, что за этот курс запланированы учебные единицы, и сможет учитывать их в учебной цели.



Как сотруднику самостоятельно запланировать учебные единицы

В каталоге курсов и мероприятий сотрудники видят, за какие материалы можно добрать учебные единицы.




Чтобы запланировать учебные единицы, сотрудник выбирает курс или мероприятие в каталоге и [добавляет его в Мои курсы](#). После этого он сразу видит, сколько учебных единиц получит.

Где посмотреть запланированные учебные единицы

Откройте портал администратора и перейдите в карточку сотрудника **Учебные цели**.

ispring lms

← Информация о пользователе

 **Смирнова Анна** Обучающийся Написать ...

Информация | Участие в группах | Уровень доступа | Назначенное обучение | Обучение на рабочем месте | Компетенции | Достижения | Сертификаты | **Учебные цели** | Планы развития

Учебная цель: Подтверждение квалиф... | Период: 10 апр. – 31 дек. 2026 г. (Т...)

Учебные единицы: 10/100 | Ожидаются: 30

Поиск по обучению...

Материалы	Статус	Дата получения ↓	Учебные единицы
Методология продаж	Завершено	11 апр. 2026 г.	+10
Маркетинговая воронка: как повысить продажи	Не начато	-	+5
Продуктовое обучение	Не начато	-	+15
ИИ-аналитика продаж и прогнозирование	Не начато	-	+10

Также информацию можно найти в отчёте **Прогресс по цели**.

ispring lms

← Прогресс по цели

Поиск по обучению... | Добавить фильтр | Пользователь: Смирнова Анна | Экспорт | ...

Цель: Подтверждение квалификации | Период: 10 апр. – 31 дек. 2026 г. (Текущий)






Учебные единицы: 10/100 | Ожидаются: 30

Курсов: 4 1-4 из 4

Название обучения	Тип	Статус	Дата начала обучения	Дата завершения	Дата получения ↑	Учебные единицы
ИИ-аналитика продаж и прогнозирование	Курс	Не начато	11.04.2026	-	-	+10
Продуктовое обучение	Курс	Не начато	11.04.2026	-	-	+15
Маркетинговая воронка: как повысить продажи	Курс	Не начато	11.04.2026	-	-	+5
Методология продаж	Курс	Завершено	11.04.2026	11.04.2026	11.04.2026	+10


Показывать по: 25

В портале пользователя сотрудник увидит запланированные учебные единицы в разделе **Учебные цели**.

ispring lms Мои курсы Мероприятия Каталог курсов База знаний ...     

Учебные цели





Здесь можно отслеживать свой прогресс по целям.

 **Подтверждение квалифик...**
до 31 декабря 2026 г.






Учебные единицы
10/100

Ожидаются 30


Поиск по обучению...

Материалы	Статус	Дата получения ↓	Учебные единицы
 Методология продаж	Завершено	11 апр. 2026 г.	+10
 Маркетинговая воронка: как повысить продажи	Не начато	-	+5
 Продуктовое обучение	Не начато	-	+15
 ИИ-аналитика продаж и прогнозирование	Не начато	-	+10

Руководитель может увидеть запланированные учебные единицы в разделе **Моя команда** карточка сотрудника **Учебные цели**.

ispring lms Мои курсы Моя команда Мероприятия База знаний ...     

← Профиль пользователя




Смирнова Анна
Менеджер - «Компания»

Написать

← Назначенное обучение
Обучение на рабочем месте
Компетенции
Достижения
Сертификаты
Учебные цели
Планы развития →

Учебная цель
Период





 **Подтверждение квалифик...**

📅 10 апр. – 31 дек. 2026 г. (Т...

Учебные единицы
10/100

Ожидаются 30

Поиск по обучению...

Материалы	Статус	Дата получения ↓	Учебные единицы
 Методология продаж	Завершено	11 апр. 2026 г.	+10
 Маркетинговая воронка: как повысить продажи	Не начато	-	+5
 Продуктовое обучение	Не начато	-	+15
 ИИ-аналитика продаж и прогнозирование	Не начато	-	+10