

Уточнить классификацию СЭО ЗКЛ как инструмент организации платного обучения. Решения

Содержание:

- [1. Общие положения](#)
- [2. Продажа вебинаров через СЭО ЗКЛ](#)

1. Общие положения

В статье будут рассмотрены решения, позволяющие эффективно использовать СЭО ЗКЛ при осуществлении процесса обучения на платной основе.

Дополнительная информация в статьях
[Платная подписка. Плагин OT Pay. Интеграция с сервисами приема платежей](#)
[Платные тесты с передачей. Курс-решение](#)

[-Вернуться к Содержанию-](#)

2. Продажа вебинаров через СЭО ЗКЛ

Организовать продажу вебинаров в среде дистанционного обучения можно разными способами:

1) Разместить контент в курсе и продавать доступ к нему через платную подписку, например через Сбербанк. При попытке пользователя войти в курс, система укажет на то, что нужно оплатить. Пользователь оплачивает, а после оплаты сразу попадает в курс с вебинаром.

2) Можно принимать оплату на другом сайте или в любом другом месте, после чего оплативших пользователей вручную записывать в курс с вебинаром. Ответственным специалистом СЭО ЗКЛ заводится учетная запись, проводится зачисление на курс, отправляются реквизиты доступа для нового пользователя.

[-Вернуться к Содержанию-](#)

Уникальный ID ответа: #1495
Опубликовал: : Сергей Гусев
Последние обновление: 2025-05-26 11:21