

## СЭО ЗKL как инструмент организации платного обучения. Решения

### Содержание:

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

### 1. Общие положения

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

Дополнительная информация в статьях

[Платная подписка. Плагин OT Pay. Интеграция с сервисами приема платежей](#)  
[Платные тесты с пересдачей. Курс-решение](#)

[-Вернуться к Содержанию-](#)

### 2. Продажа вебинаров через СЭО ЗKL

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 ЗKL 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