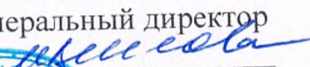


**Автономная некоммерческая организация  
дополнительного профессионального образования  
«Учебный центр «Педагогический Альянс»**

Утверждено  
Решением Педагогического Совета  
АНО ДПО «Учебный центр  
«Педагогический Альянс»

Протокол №01-01/24 от 05.01.2024 г.

Утверждена  
Приказом №01-01/24 г.  
Генеральный директор

  
Веселова М.А.  
«05» января 2024 года



**Образовательная программа  
Дополнительного профессионального образования  
«Менеджер по работе на маркетплейсах»**

Срок реализации программы: 256 ак.ч.

Категория слушателей:

- 1) лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- 2) лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование

Санкт-Петербург  
2024

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>I. Пояснительная записка</b>	
1.1. Нормативно-правовые основы разработки программы	
1.2. Цель, задачи, планируемые результаты обучения	
1.3. Нормативный срок освоения программы	
1.4. Категории слушателей	
<b>II. Характеристика профессиональной деятельности выпускников</b>	
2.1. Область и объекты профессиональной деятельности	
2.2. Виды профессиональной деятельности и компетенции	
<b>III. Учебный план</b>	
<b>IV. Календарный учебный график</b>	
<b>V. Содержание программы (рабочие программы профилирующих дисциплин)</b>	В отдельных приложениях
ПД. 1.1. Регистрация на площадках ведущих маркетплейсов	Приложение 1
ПД. 1.2. Формы ведения бизнеса. Налогообложение	Приложение 2
ПД. 1.3. Правила торговли и сертификация товара	Приложение 3
ПД. 1.4. Создание карточек товара	Приложение 4
ПД. 1.5. Работа с поставщиками	Приложение 5
ПД. 1.6. Логистика. Складские операции	Приложение 6
ПД. 1.7. Ценообразование (формирование себестоимости товара)	Приложение 7
ПД. 1.8. Финансовые отчеты по продажам	Приложение 8
ПД. 1.9. Рекламные компании и стратегия продвижения товаров	Приложение 9
ПД. 2.1. Практикум по программе дополнительного профессионального образования: «Менеджер по работе на маркетплейсах»	Приложение 10
<b>VI. Условия реализации программы</b>	
6.1. Организационно-педагогические условия	
6.2. Материально-технические условия	
6.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы	
<b>VII. Оценка качества освоения программы</b>	
<b>Приложения</b> Оценочные материалы. Методические материалы	

# І. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

## 1.1. Нормативно-правовые основы разработки программы

Дополнительная профессиональная программа профессиональной переподготовки «Менеджер по работе на маркетплейсах» разработана на основе следующих нормативных документов:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 года №273 – ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
2. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 01.07.2013 года №499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам» (ред. От 15.11.2013 г. №1244);
3. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 февраля 2019 г. № 95н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по интернет-маркетингу".

## 1.2. Цель, задачи, планируемые результаты обучения

**Цель программы:** получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере управления продажами на маркетплейсах.

### Задачи курса:

- изучение подходов, методов, алгоритмов и инструментов оценки эффективности торговой деятельности предприятий в глобальной сети;
- получение навыков по выбору оптимальных маркетплейсов и проведению маркетинговых исследований в сети Интернет;
- умение применять знания в области интернет-маркетинга на своей торговой площадке;
- применение поведенческих факторов при проведении мероприятий в сфере продвижения и продажи товаров и услуг на маркетплейсах;
- умение определять эффективность разрабатываемых проектов интернет-маркетинга

Программа включает:

- требования к результатам ее освоения;
- требования к структуре и примерному содержанию профессиональной переподготовки;
- требования к условиям реализации программы.

Требования к результатам освоения программы сформированы на основе квалификационных требований и профессиональных стандартов. В требованиях к результатам освоения программы описываются требования к умениям, приобретаемым в ходе освоения программы, указываются усваиваемые знания, на базе которых формируются умения и приобретается практический опыт.

Процесс изучения курса направлен на осваивание у учащегося следующих **профессиональных компетенций:**

- Способен проводить сопоставительный анализ конкурентов для понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия в сети Интернет с целью повышения потребительской лояльности и разработки эффективных стратегий продвижения
- Организует работы по рассылке электронных писем и выбору цифровых платформ для торговой деятельности

Структура и содержание программы представлены учебно-тематическим планом.

В учебно-тематическом плане содержится перечень учебных предметов с указанием объемов времени, отводимых на освоение предметов, включая объемы времени, отводимые на теоретическое и практическое обучение.

Требования к условиям реализации программы представлены требованиями к организации учебного процесса, учебно-методическому и педагогическому обеспечению.

Требования к организации учебного процесса:

1. Учет посещаемости занятий, успеваемости и пройденных тем ведется преподавателем в соответствующей учетной документации.
2. Продолжительность учебного часа теоретических и практических занятий – 1 академический час (45 минут).
3. Срок освоения программы профессиональной переподготовки 256 академических часов.
4. При распределении учебного времени учитывается сложность содержания, объем представленной информации, ее значимость, а также степень необходимости формирования практических умений и навыков.
5. При изучении теоретического материала используются лекции с элементами обратной связи.

Основной целью проведения практических занятий и семинаров является, применение теоретических знаний в практической плоскости.

Для успешного освоения программы применяются различные образовательные технологии, которые обеспечивают достижение планируемых результатов обучения согласно основной образовательной программе, с учетом требований к объему занятий в интерактивной форме.

- диалого-дискуссионное обсуждение проблем;
- работа в команде;
- решение ситуационных задач;
- поисковый метод (поиск материалов для написания рефератов и эссе, подготовки докладов и сообщений, сбор материалов для выполнения практических задач.

### **Планируемые результаты обучения**

В результате освоения программы слушатели **должны знать:**

- информационно-коммуникационные технологии для управления информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности (деловые чаты, видеоконференции, электронная почта);
- методы проведения маркетингового исследования;
- понятийный аппарат в области маркетинговых составляющих инноваций, инновационных товаров (услуг), нематериальных активов (брендов).

В результате освоения программы слушатели **должны уметь:**

- применять на практике изученные информационно-коммуникационные технологии для управления информацией с использованием прикладных программ
- применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
- использовать инструменты проектного управления успешными брендами;
- сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги);
- управлять продажами товаров и услуг;
- проводить внутренние и внешние коммуникационные кампании;
- формировать имидж и деловую репутацию организации;
- продвигать товары (услуги) организации на рынок;
- улучшать бизнес-процессы организации в области коммуникационной политики;
- выстраивать систему коммуникаций в организации на уровне стратегий;
- проводить анализ результативности коммуникационной политики;
- использовать инструменты проектного управления в выработке эффективной коммуникационной политики

В результате освоения программы слушатели **должны иметь навыки:**

- навыками использования информационно-коммуникационных технологий для управления информацией с применением прикладных программ
- первичное составление списка ключевых слов и словосочетаний, отражающих специфику веб-сайта;
- подбор ключевых слов и словосочетаний для показа контекстно-медийных объявлений;
- размещение медийных рекламных объявлений в контекстно-медийной системе;
- составление списка площадок в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети Интернет;
- регистрация и оформление сообществ в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети Интернет;
- реагирование на вопросы и комментарии участников сообществ в социальных медиа информационно-телекоммуникационной сети Интернет;
- проведение базового аудита эргономичности (юзабилити) аудируемого веб-сайта;
- составление стратегии поискового продвижения;
- анализ поведения посетителей веб-сайта;
- сбор статистических и аналитических данных

### **1.3. Нормативный срок освоения программы**

Нормативный срок освоения дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки составляет 256 академических часа

Режим занятий: 8 академических часов в день

### **1.4. Категории слушателей**

К освоению дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;

**Программа** направлена на формирование компетенций в соответствии с трудовыми функциями специалистов по информационным ресурсам и интернет-маркетингу.

В результате обучения выпускник программы будет способен:

- выбирать маркетплейс и регистрировать магазин на выбранной платформе;
- создавать и редактировать карточки товаров, продвигать товары;
- разрабатывать стратегию продвижения магазина на платформе;
- управлять ценовой политикой и увеличивать доходность деятельности магазина;
- планировать и оформлять отгрузки на маркетплейсах;
- использовать рекламные, маркетинговые инструменты, анализировать продажи, используя в работе метрики маркетплейсов;
- взаимодействовать со службой поддержки маркетплейсов и покупателями.

В программу курса включен сбалансированный объем теории и практической работы, в том числе базовые навыки работы на маркетплейсах.

Курс актуален как для тех, кто нацелен на развитие собственного бизнеса и планирует самостоятельную работу в сфере электронной коммерции в статусе самозанятых или регистрацию ИП, так и для тех, кто планирует работать по найму.

## 1.5. Актуальность программы профессиональной переподготовки

Отличительными особенностями рабочей программы является ориентация на компетентностный подход, позволяющий развивать и наращивать необходимые компетентности для решения профессиональных задач практической деятельности в сфере работы.

Учебный материал курса разбит на отдельные, относительно завершённые содержательные элементы - модули. Каждый отдельный модуль создает целостное представление об определенной предметной области деятельности в сфере работы. Модули объединяют учебное содержание и технологию овладения им. Достоинствами модульного построения программы профессиональной переподготовки является то, что модуль рассматривается как целостный фрагмент содержания обучения по программе. Таким образом, реализуется продуктивность обучения, усиливается вариативная составляющая, способствующая более полному удовлетворению запросов и потребностей слушателей курсов, интегрируются знания, формируются практические умения и навыки у слушателей в сфере работы. В ходе освоения содержания рабочей программы используются образовательные технологии, предусматривающие различные методы и формы изучения материала (лекции, практические занятия, деловые игры).

Программой предусматриваются информационные, проблемные, диалоговые лекции. Лекции в форме диалога активизируют мыслительную и познавательную деятельность слушателей. Во время такой лекции поясняется содержание рассматриваемого модуля, а затем совместно разбираются и обсуждаются вопросы модуля. Проблемные лекции привлекают слушателей к доказательству отдельных положений и формированию выводов о практических действиях в ходе применения законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов.

Практические занятия направлены на развитие творческого мышления слушателей и формирование практических умений и навыков в сфере работы.

При реализации вышеуказанных методов и форм изучения материала курсов профессиональной переподготовки предусматриваются следующие виды работы слушателей:

- работа с учебно-методическими пособиями (конспектом лекций);
- работа с рекомендованной литературой, нормативно-правовыми документами, документами административной и судебной практики;
- выполнение тестовых заданий (текущий и промежуточный контроль);
- работа в бухгалтерской автоматизированной информационной системе;
- подготовка к итоговой аттестации. Завершает обучение слушателей финальное тестирование.

Лицам, успешно освоившим настоящую дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдаются документы о профессиональной переподготовке: диплом.

## **II. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКОВ**

### **2.1. Область и объекты профессиональной деятельности**

*Область профессиональной деятельности слушателей, освоивших программу:*

- Определение целевой аудитории;
- Выбор площадки для размещения товаров;
- Проведение анализа перспективных категорий;
- Детальный разбор конкурентов с помощью сервисов аналитики;
- Поиск производителей, поставщиков и логистические компании;
- Расчет себестоимость товара;
- Расчет юнит-экономики для просчета прибыли и маржинальности;
- Определение цены для продажи;
- Составление стратегии вывода товара в топ;
- Размещение товаров на площадках;
- Создание продающего фото- и видеоконтента;
- Создание инфографики и описания для карточки товара.

*Объектами профессиональной деятельности слушателей, освоивших программу, являются предприятия коммерческие организации различных организационно-правовых форм отраслей народного хозяйства, некоммерческие организации и объединения, требующие профессиональных знаний в области интернет маркетинговой деятельности.*

### **2.2. Виды профессиональной деятельности и компетенции**

Программа соответствует требованиям профессионального стандарта и направлена на овладение слушателями как общими, так и профессиональными компетенциями.

**Выпускники, освоившие образовательную программу профессиональной переподготовки, готовы к следующим видам профессиональной деятельности:**

- Понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;
- Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;
- Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;
- Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
- Работать самостоятельно и в коллективе, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;
- Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности;
- Развивать культуру межличностного общения, устанавливать контакты с учетом межкультурных и этнических различий.

Специалист должен обладать профессиональными компетенциями (ПК), соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

- Ведение и контроль отгрузок товаров на маркетплейсы;
- Глубокий анализ ниши, конкурентов;

- Создание продающих для нашей ниши карточек товаров;
- Организация поставок, установка и контроль цены, просчет скидки;
- Работа с вопросами и отзывами клиентов;
- Продвижение карточек товаров;
- Работа с визуальным контентом: планирование концепции визуальной подачи карточек товаров;
- Аналитика продаж и формулировка рекомендаций для производства;
- Управление ценообразованием;
- Умение рассчитывать unit экономику, прибыль, маржинальность, себестоимость товара.



**Автономная некоммерческая организация  
дополнительного профессионального образования  
«Учебный центр «Педагогический Альянс»**

**УЧЕБНЫЙ ПЛАН  
образовательной программы  
дополнительного профессионального образования  
«Менеджер по работе на маркетплейсах»**

Срок обучения: 256 часа

Документ об окончании обучения: диплом о профессиональной переподготовке

Вид обучения: профессиональная переподготовка

№ п.п	Наименование дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			лекции	практические занятия	
1.	<b>Блок профилирующих дисциплин</b>				
1.1	Регистрация на площадках ведущих маркетплейсов	32	16	16	Итоговая аттестация
1.2	Формы ведения бизнеса. Налогообложение	16	8	8	
1.3	Правила торговли и сертификация товара	16	8	8	
1.4	Создание карточек товара	16	8	8	
1.5	Работа с поставщиками	16	8	8	
1.6	Логистика. Складские операции	16	8	8	
1.7	Ценообразование (формирование себестоимости товара)	16	8	8	
1.8	Финансовые отчеты по продажам	32	16	16	
1.9	Рекламные компании и стратегия продвижения товаров	32	16	16	
2.	<b>Практикум по программе дополнительного профессионального образования: «Менеджер по работе на маркетплейсах»</b>				
2.1	Практикум по программе дополнительного профессионального образования: «Менеджер по работе на маркетплейсах»	52	-	52	
3.	<b>Консультации</b>	6	-	6	-
4.	<b>Итоговая аттестация</b>	6	-	6	-
5.	<b>ИТОГО</b>	256	96	160	-

Учебный план дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки «Менеджер по работе на маркетплейсах» определяет качественные и количественные характеристики образовательной программы:

объемные параметры нагрузки слушателей,  
перечень профессиональных и общепрофессиональных модулей;  
формы обучения, формы контроля.

#### IV. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

№	Наименования профессиональных модулей	К-во час	Недели							
			1	2	3	4	5	6	7	8
<b>1.</b>	<b>Блок профилирующих дисциплин</b>									
ПД. 1.1	Регистрация на площадках ведущих маркетплейсов	32	В течение года, по мере набора группы по согласованию с заказчиком обучения							
ПД. 1.2	Формы ведения бизнеса. Налогообложение	16								
ПД. 1.3	Правила торговли и сертификация товара	16								
ПД. 1.4	Создание карточек товара	16								
ПД. 1.5	Работа с поставщиками	16								
ПД. 1.6	Логистика. Складские операции	16								
ПД. 1.7	Ценообразование (формирование себестоимости товара)	16								
ПД. 1.8	Финансовые отчеты по продажам	32								
ПД. 1.9	Рекламные компании и стратегия продвижения товаров	32								
2.	<b>Практикум по программе</b>									
2.1	Практикум по программе дополнительного профессионального образования: «Менеджер по работе на маркетплейсах»	52								
3.	<b>Консультации</b>	6								
4.	<b>Итоговая аттестация</b>	6								
<b>ИТОГО</b>		256								

Учебный период – 7-8 недель.

Начало занятий – по мере комплектования группы в течение всего календарного года.

Для всех видов аудиторных занятий устанавливается академический час продолжительностью 45 минут.

Занятия проводятся в виде сдвоенных академических часов (пар) с перерывом между каждым часом 10 минут и между парами не менее 15 минут.

Занятия по очной форме обучения проводятся в соответствии с расписанием, по 8 академических часов в день.

Обучение по программе может осуществляться в составе учебной группы количеством до 30 человек.

**V. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**  
**(рабочие программы профилирующих дисциплин)**

ПД.1.1	Регистрация на площадках ведущих маркетплейсов	Приложение 1
ПД.1.2	Формы ведения бизнеса. Налогообложение	Приложение 2
ПД.1.3	Правила торговли и сертификация товара	Приложение 3
ПД.1.4	Создание карточек товара	Приложение 4
ПД.1.5	Работа с поставщиками	Приложение 5
ПД.1.6	Логистика. Складские операции	Приложение 6
ПД.1.7	Ценообразование (формирование себестоимости товара)	Приложение 7
ПД.1.8	Финансовые отчеты по продажам	Приложение 8
ПД.1.9	Рекламные компании и стратегия продвижения товаров	Приложение 9
ПД.2.1	Практикум по программе дополнительного профессионального образования: « Менеджер по работе на маркетплейсах »	Приложение 10

## **VI. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

### **6.1. Организационно-педагогические условия**

Отличительными особенностями рабочей программы является ориентация на компетентностный подход, позволяющий развивать и наращивать необходимые компетентности для решения профессиональных задач практической деятельности.

Учебный материал курса разбит на отдельные, относительно завершённые содержательные элементы - модули. Каждый отдельный модуль создает целостное представление об определенной предметной области деятельности. Модули объединяют учебное содержание и технологию овладения им. Достоинствами модульного построения программы профессиональной переподготовки является то, что модуль рассматривается как целостный фрагмент содержания обучения по программе. Таким образом, реализуется продуктивность обучения, усиливается вариативная составляющая, способствующая более полному удовлетворению запросов и потребностей слушателей курсов, интегрируются знания, формируются практические умения и навыки у слушателей в сфере работы. В ходе освоения содержания рабочей программы используются образовательные технологии, предусматривающие различные методы и формы изучения материала (лекции, практические занятия, деловые игры).

Программой предусматриваются информационные, проблемные, диалоговые лекции. Лекции в форме диалога активизируют мыслительную и познавательную деятельность слушателей. Во время такой лекции поясняется содержание рассматриваемого модуля, а затем совместно разбираются и обсуждаются вопросы модуля. Проблемные лекции привлекают слушателей к доказательству отдельных положений и формированию выводов о практических действиях в ходе применения законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов.

Практические занятия направлены на развитие творческого мышления слушателей и формирование практических умений и навыков.

При реализации вышеуказанных методов и форм изучения материала курсов профессиональной переподготовки предусматриваются следующие виды работы слушателей:

- работа с учебно-методическими пособиями (конспектом лекций);
- работа с рекомендованной литературой, нормативно-правовыми документами, документами административной и судебной практики;
- выполнение тестовых заданий (текущий и промежуточный контроль);
- работа в бухгалтерской автоматизированной информационной системе;
- подготовка к итоговой аттестации. Завершает обучение слушателей, сдачей тестирования.

Лицам, успешно освоившим настоящую дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдаются документы о квалификации: диплом о профессиональной переподготовке.

Реализация образовательной программы обеспечена научно-педагогическими кадрами, а также лицами, привлекаемыми к реализации программы на условиях гражданско - правового договора имеющими базовое образование соответствующее профилю преподаваемой дисциплины, и систематически занимаются научной и научно-методической деятельностью, специалисты-практики, имеющие опыт работы в области профессиональной деятельности, соответствующей направленности ДПП; представители предприятий и организаций, деятельность которых связана с направленностью реализуемой программы для проведения «круглых столов», деловых игр и мастер-классов. Преподаватели, привлекаемые к преподавательской деятельности по курсу, имеют ученую степень или высшее профессиональное образование и опыт деятельности в соответствующей профессиональной сфере.

## **6.2. Материально-технические условия**

Помещения для проведения лекционных и практических (семинарских) занятий, укомплектованы специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: настенным экраном с дистанционным управлением, доской, считывающим устройством для передачи информации в компьютер, мультимедийным проектором и другими информационно-демонстрационными средствами.

Помещения для работы на компьютерах слушателей оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к локальным сетям и интернету. При использовании электронных изданий каждый обучающийся обеспечен рабочим местом в компьютерном классе с выходом в «Интернет» в соответствии с объемом изучаемых дисциплин. Электронно-библиотечные системы (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда. Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин и который ежегодно обновляется.

## **6.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы**

### **Учебно-методическая литература**

1. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. - М.: Альпина Паблишер, 2019. - 486 с
2. Адизес, Ицхак. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем / Ицхак Адизес. - М.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2015. - 294 с.
3. Андрейчиков, А.В. Системный анализ и синтез стратегических решений в инноватике: Основы стратегического инновационного менеджмента и маркетинга / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. - М.: КД Либроком, 2018. - 248 с.
4. Армстронг, Г. Основы маркетинга / Г. Армстронг. - М.: Вильямс И.Д., 2019. - 752 с.
5. Астафьева, Н.Е. Информатика и ИКТ: Практикум для профессий и специальностей технического и социально-экономического профилей / Н.Е. Астафьева. - М.: Academia, 2019. - 384 с.
6. Бадагуев, Б.Т. Пожарная безопасность на предприятии: Приказы, акты, журналы, протоколы, планы, инструкции / Б.Т. Бадагуев. - М.: Альфа-Пресс, 2014. - 720 с.
7. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом: Учебник / Т.Ю. Базаров. - М.: Academia, 2017. – 32 с.
8. Базаров, Т.Ю. Психология управления персоналом: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Т.Ю. Базаров. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 381 с.
9. Балашов, А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.П. Балашов. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 112 с.
10. Балихина, Н.В. Финансы и налогообложение организаций: Учебник / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: Юнити, 2018. - 400 с.
11. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2018. - 144 с.
12. Бубнов В. Г., Бубнова Н. В. Инструкция по оказанию первой помощи при несчастных случаях на производстве; ГАЛО Бубнов - М., 2016. - 112 с.
13. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. - М.: Инфра-М, 2019. - 352 с.
14. Бычков, В.П. Управление персоналом: Учебное пособие / В.П. Бычков, В.М. Бугаков, В.Н. Гончаров. - М.: Инфра-М, 2018. - 352 с.

15. Вдовин, С.М. Система менеджмента качества организации: Учебное пособие / С.М. Вдовин, Т.А. Салимова, Л.И. Бирюкова. - М.: Инфра-М, 2018. - 224 с.
16. Веснин, В.Р. Основы менеджмента. — М.: Проспект, 2016. — 320 с.
17. Воеводина, Н.А. Некоммерческие организации: правовой статус, бухгалтерский учет, налогообложение и новые возможности. / Н.А. Воеводина, А.А. Вяльшина, Т.Л. Ермак. - М.: Омега-Л, 2018. - 255 с.
18. Вольфсон, Б.Л. Гибкое управление проектами и продуктами / Б.Л. Вольфсон. - СПб.: Питер, 2019. - 208 с.
19. Вонг, У. Office 2016 для «чайников» / У. Вонг. – М.: Диалектика, 2017, 448 с.
20. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: Риор, 2019. - 176 с.
21. Громов, А.И. Управление бизнес-процессами: современные методы. монография / А.И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 367 с.
22. Гушин, В. FMCG. Как наладить бизнес-процессы, обойти конкурентов, встроиться в матрицу и закрепиться на полке / В. Гушин. - СПб.: Питер, 2019. - 84 с.
23. Дадашев, А.З. Налоги и налогообложение в РФ: Учебное пособие / А.З. Дадашев. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 496 с.
24. Дедушева, Л.А. Социология и психология управления / Л.А. Дедушева, М.Н. Кузина, Е.В. Астратенкова. - М.: Русайнс, 2019. - 352 с.
25. Джестон, Д. Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов / Д. Джестон, Й. Нелис. - М.: Символ, 2015. - 512 с.
26. Долганова, О.И. Моделирование бизнес-процессов: Учебник и практикум для академического бакалавриата / О.И. Долганова, Е.В. Виноградова, А.М. Лобанова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 289 с.
27. Дуракова, И.Б. Управление персоналом: Уч. / И.Б. Дуракова, Л.П. Волкова, Е.Н. Кобцева. - М.: Инфра-М, 2019. - 384 с.
28. Егоршин, А.П. Основы менеджмента: Учебник / А.П. Егоршин. - М.: Инфра-М, 2018. - 288 с.
29. Еремеева, Н.В. Планирование и анализ бизнес-процессов на основе построения моделей управления конкурентоспособности продукции / Н.В. Еремеева. - М.: Русайнс, 2018. - 16 с.
30. Жигун, Л.А. Теория менеджмента: теория организации: Учебное пособие / Л.А. Жигун. - М.: Инфра-М, 2016. - 160 с
31. Жуков, И. Компьютер и ноутбук для любого возраста: современный самоучитель / И. Жуков. – М.: Издательство АСТ, 2015. – 28 с.
32. Зуб, А.Т. Управление стратегическими изменениями в организациях: Учебник / А.Т. Зуб. - М.: Форум, 2018. - 224 с.
33. Информационные ресурсы и технологии в экономике: Учебное пособие / Под ред. Романова А.Н. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 319 с.
34. Исаев, Р.А. Банк 3.0: стратегии, бизнес-процессы, инновации: Монография / Р.А. Исаев. - М.: Инфра-М, 2018. - 368 с.
35. Исаев, Р.А. Секреты успешных банков: бизнес-процессы и технологии: Пособие / Р.А. Исаев. - М.: Инфра-М, 2019. - 176 с.
36. Капустина, Н.В. Развитие организации на основе риск-менеджмента: теория, методология и практика: Монография / Н.В. Капустина. - М.: Инфра-М, 2018. - 304 с.
37. Козлов, В.В. Психология управления / В.В. Козлов. - М.: Academia, 2017. - 48 с.
38. Комлев, М.Х. Система ключевых показателей эффективности как инструмент совершенствования менеджмента организации // Теория и практика общественного развития. — 2015. — № 20. — С. 107 — 109.
39. Коргова, М.А. Актуальные вопросы менеджмента и управления персоналом в современных организациях / М.А. Коргова. - М.: Русайнс, 2018. - 288 с.
40. Косов, М.Е. Теория и история налогообложения. Учеб. Пособие / М.Е. Косов,

- И.А. Майбуров, Н.В. Ушак. - М.: Юнити, 2018. - 320 с.
41. Коцюба, А.Е. Первая помощь: учебное пособие / А.Е. Коцюба, А.А. Григорюк, М.Е. Бабич. Дальневосточного юрид. инст-та МВД России. – Хабаровск: РИО ДВЮИ МВД России, 2015. – 100 с.
  42. Красильникова, И. М. Неотложная доврачебная медицинская помощь [Текст]: учеб. пособие / И.М. Красильникова, Е.Г. Моисеева. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2011. - 188 с.: ил. - Библиогр.: с. 135.
  43. Кремень, М.А. Психология принятия управленческих решений / М.А. Кремень, В.Е. Морозов. - М.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2016. - 224 с.
  44. Крышкин, О. Настольная книга по внутреннему аудиту. Риски и бизнес-процессы / О. Крышкин. - М.: Альпина Паблишер, 2018. - 478 с.
  45. Ксенофонтова, Х.З. Теория менеджмента: теория организации (для бакалавров) / Х.З. Ксенофонтова. - М.: КноРус, 2018. - 256 с.
  46. Леонов, В. Word и Excel. Простой и понятный самоучитель. 2-е издание.
  47. Литая, Е.Я. Финансовое управление развивающимися проектами: Учебное пособие / Е.Я. Литая. - СПб.: Лань, 2019. - 120 с.
  48. Литвак, М.Е. Как управлять собой, делом и судьбой: психология управления в действии / М.Е. Литвак, Т.А. Солдатова. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 160 с.
  49. Логинов, В.Н. Методы принятия управленческих решений. Учебное пособие / В.Н. Логинов. - М.: КноРус, 2015. - 224 с.
  50. Лукичева, Л.И. Менеджмент организации: теория и практика: учебник для бакалавров. / Л.И. Лукичева, Е.В. Егорычева. - М.: Омега-Л, 2018. - 192 с.
  51. Мадера, А.Г. Бизнес-процессы и процессное управление в условиях неопределенности: Количественное моделирование и оптимизация / А.Г. Мадера. - М.: Ленанд, 2019. - 160 с.
  52. Малис, Н.И. Теория и практика налогообложения: Учебник / Н.И. Малис, И.В. Горский, С.А. Анисимов. - М.: Магистр, 2018. - 352 с.
  53. Малис, Н.И. Налоговый учет: Учебное пособие / Н.И. Малис, А.В. Толкушкин. - М.: Магистр, 2018. - 351 с.
  54. Маньков, В.Д., Заграничный С.Ф. Инструктивные материалы по оказанию первой помощи при поражении человека электрическим током и при других несчастных случаях на производстве; НОУ ДПО "УМИТЦ «Электро Сервис» - М., 2016. - 234 с.
  55. Межотраслевая инструкция по оказанию первой помощи при несчастных случаях на производстве; НЦ ЭНАС - М., 2015. - 182 с.
  56. Минева, О.К. Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: Учебник / О.К. Минева, И.Н. Ахунжанова, Т.А. Мордасова. - М.: Инфра-М, 2017. – 539 с.
  57. Михайлина, Г.И. Управление персоналом: Учебное пособие / Г.И. Михайлина, Л.В. Матраева. - М.: Дашков и К, 2016. - 280 с.
  58. Михайлов, Ю.М. Пожарная безопасность в офисе / Ю.М. Михайлов. - М.: Альфа-Пресс, 2013. - 120 с.
  59. Михеева, Е.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности экономиста и бухгалтера / Е.В. Михеева. - М.: Academia, 2018. - 64 с.
  60. Налоги и налогообложение. Учебник / Под ред. Майбурова И.А. - М.: Юнити, 2019. - 480 с.
  61. Нелис, Й. Управление бизнес-процессами: Практическое руководство по успешной реализации проектов / Й. Нелис, Д. Джестон. - СПб.: Символ-плюс, 2015. - 512 с.
  62. Нечитайло, А.И. Бухгалтерский учет и налогообложение финансовых результатов в системе управления организацией: учебное пособие / А.И. Нечитайло. - Рн/Д: Феникс, 2017. – 480 с.
  63. Никифорова, Н.А. Управленческий анализ. Учебник / Н.А. Никифорова,

В.Н. Тафинцева. - М.: Юрайт, 2016. - 468 с.

64. Оганесян, В.О. Информационные технологии в профессиональной деятельности: Учебник / В.О. Оганесян. - М.: Академия, 2019. - 544 с.

65. Одинцов, Б.Е. Современные информационные технологии в управлении экономической деятельностью (теория и практика): Учебное пособие / Б.Е. Одинцов, А.Н. Романов, С.М. Догучаева. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 342 с.

66. Оканова, Т.Н. Налогообложение коммерческой деятельности. Учебное пособие / Т.Н. Оканова. - М.: Юнити, 2018. - 208 с.

67. Организация оказания первой помощи пострадавшим при чрезвычайных ситуациях: учебное пособие / В.Т. Кайбышев, Р.Н. Кильдебекова, А.Л. Федотов, Р.Ф. Саяхов, Р.С. Фаршатов, А. К. Низамов, В.М. Ахметов, В.Н. Ларионов.-Уфа: Изд-во ФГБОУ ВО БГМУ Минздрава России, 2016 – 87 с.

68. Орлова, З. Большой народный самоучитель. Компьютер + ноутбук. Понятно, быстро и без посторонней помощи! Современный самоучитель: / З. Орлова. – М.: Издательство АСТ, 2017. – 383 с.

69. Основы кадровой политики: Учебное пособие. / Н.Н. Богдан, И.П. Бушуева. СибАГС – Новосибирск: Изд.: СибАГС, 2015.

70. Основы маркетинга: Практикум / Под ред. Дайитбегова Д.М., Синяевой И.М. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 318 с.

71. Петров, К.Н. Как разработать бизнес-план. 69 готовых бизнес-планов. / К.Н. Петров. - М.: Вильямс И.Д., 2018. - 320 с.

72. Плотникова, Н.Г. Информатика и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ): Учебное пособие / Н.Г. Плотникова. - М.: Риор, 2018. - 132 с.

73. Погорелова, М.Я. Налоги и налогообложение: Теория и практика: Учебное пособие / М.Я. Погорелова. - М.: Риор, 2018. - 144 с.

74. Право. Безопасность. Чрезвычайные ситуации 2019 №4 (45).

75. Пятов, М.Л. Бухгалтерский учет для принятия управленческих решений / М.Л. Пятов. - М.: 1С: Паблишинг, 2017. - 268 с.

76. Расходы для целей налогообложения: документирование, налоговый учет, судебная практика / Под. ред. Брызгалина А.В. - М.: Омега-Л, 2017. - 320 с.

77. Ротер, М. Учитесь видеть бизнес-процессы: Построение карт потоков создания ценности / М. Ротер. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 136 с.

78. Руденко, А.М. Психология управления персоналом / А.М. Руденко. - Рн/Д: Феникс, 2015. - 480 с.

79. Руденко, А.М. Управление персоналом: Учебное пособие / А.М. Руденко. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 480 с.

80. Румынина, В.В. Трудовые отношения: от приема. до увольнения / В.В. Румынина, Л.А. Румынина. - М.: Форум, 2016. - 248 с.

81. Самыгин, С.И. Психология управления / С.И. Самыгин. - Рн/Д: Феникс, 2016. – 391 с.

82. Самыгин, С.И. Социология и психология управления: Учебное пособие / С.И. Самыгин, Г.И. Колесникова, С.Н. Епифанцев. - М.: КноРус, 2015. - 311 с.

83. Системы поддержки принятия решений. Учебник и практикум. - М.: Юрайт, 2015. - 496 с.

84. Собурь, С.В. Пожарная безопасность предприятия: Курс пожарно-технического минимума: Учебно-справочное пособие / С.В. Собурь. - М.: ПожКнига, 2012. - 480 с.

85. Сухов, В.Д. Основы менеджмента: Практикум: Учебное пособие / В.Д. Сухов. - М.: Академия, 2017. - 256 с.

86. Тебекин, А. В. Методы принятия управленческих решений. Учебник / А.В. Тебекин. - М.: Юрайт, 2015. - 432 с.

87. Тельнов, Ю.Ф. Инжиниринг предприятия и управление бизнес-процессами. Методология и технология: Учебное пособие / Ю.Ф. Тельнов, И.Г. Федоров. - М.: Юнити,



2017. - 304 с.

88. Трофимова, Л.А. Методы принятия управленческих решений. Учебник и практикум для академического бакалавриата / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. - М.: Юрайт, 2016. - 335 с.

89. Урубков, А.Р. Методы и модели оптимизации управленческих решений. Учебное пособие: моногр. / А.Р. Урубков, И.В. Федотов. - М.: Дело, 2015. - 238 с.

90. Цветкова, М.С. Информатика и ИКТ: Практикум для профессий и специальностей естественно-научного и гуманитарного профилей: Учебное пособие / М.С. Цветкова. - М.: Academia, 2017. - 352 с.

91. Цыденова, Э.Ч. Бухгалтерский и налоговый учет: Уч. / Э.Ч. Цыденова, Л.К. Аюшиева. - М.: Инфра-М, 2018. - 128 с.

92. Чукарин, А.В. Бизнес-процессы и информационные технологии в управлении современной инфокоммуникационной компанией / А.В. Чукарин. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 512 с.

93. Шёнталер, Ф. Бизнес-процессы. Языки моделирования, методы, инструменты / Ф. Шёнталер. - М.: Альпина Паблишер, 2019. - 264 с.

94. Ширяева, Н.М. Налогообложение и учет операций, осуществляемых на финансовом рынке РФ: учебное пособие / Н.М. Ширяева. - Рн/Д: Феникс, 2018. - 448 с.

95. Шмелева, А.Г. Информатика. Информационные технологии в профессиональной деятельности: Microsoft Word. Microsoft Excel: теория и применение для решения профессиональных задач / А.Г. Шмелева, А.И. Ладынин. - М.: Ленанд, 2018. - 304 с.

96. Электронный гражданин: рабочая тетрадь, / отв. ред.: Лазарева М.Е. – Москва: Исидиэль, 2015. – 56 с.

97. Электронный гражданин: учебник / отв. ред.: Лазарева М.Е. – Москва: Исидиэль, 2015. – 316 с.

#### Дополнительная литература

1. Басовский Л.Е. Маркетинг.: Курс лекций. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 219с.

2. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики. Электронный учебник. Издательство КНОРУС, 2012г.

3. Ивашкова Н.И. Управление маркетингом: учебное пособиею - М.: Форум: ИНФРА- М, 2011. - 176с.

4. Каталано Фр., Смит Б. Интернет-маркетинг для чайников. – М.: Диалектика, 2011.

5. Китова О.В. Управление эффективностью маркетинга: методология и проектное моделирование: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 328с.

6. Савенкова Т.И. Основы практического маркетинга. М.: Экономистъ, 2012. - 136 с.

7. Сачук Т.В Территориальный маркетинг. СПб.: Питер, 2011. - 368 с.

#### Интернет-ресурсы:

1. <http://marketing.iligent.ru/internet/> (мониторинг новостей интернетмаркетинга)

2. [www.manager.ru](http://www.manager.ru) (Все о менеджменте, маркетинге, рекламе)

3. [www.7st.ru](http://www.7st.ru) (Сетевой журнал о маркетинге и рекламе)

4. [www.marketolog.ru](http://www.marketolog.ru) (Сайт маркетологов)

5. <http://www.searchengines.ru/> (энциклопедия поисковых систем)

## VII. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Образовательная организация несет ответственность за качество подготовки слушателей и реализацию дополнительной профессиональной программы в полном объеме в соответствии с учебным планом.

Оценка качества освоения дополнительной профессиональной программы включает текущий контроль успеваемости в форме оценки и промежуточный контроль в форме тестирования

**Итоговая аттестация** проводится в форме итогового тестирования

Слушателям, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.

Слушателям, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть дополнительной профессиональной программы и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, установленному образовательной организацией.

### Критерии оценки качества знаний при выполнении практических заданий

Оценка «отлично» ставится, если выполнены все требования, предъявляемые к практическому заданию: емко и логично изложены необходимые сведения, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

**Оценка «хорошо»:** основные требования к выполнению практического задания учтены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при разборе задания даны неполные ответы.

**Оценка «удовлетворительно»:** имеются существенные отступления от требований к выполнению практического задания. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании или при ответе на дополнительные вопросы; отсутствует вывод.

**Оценка «неудовлетворительно»:** тема не раскрыта, практическое задание не выполнено, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

### Критерии оценки качества знаний при выполнении итогового тестирования

Оцениваемый показатель	Количество баллов, обеспечивающих получение:			
	Зачета	Оценки за дифференцированный зачет		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Процент набранных баллов из 100% возможных	От 55% и выше	55% и более	70% и более	85% и более
<b>Количество тестовых заданий</b>				
15	8	От 8 до 11	От 11 до 13	13 и более
20	11	От 11 до 14	От 14 до 17	17 и более
25	13	От 13 до 18	От 18 до 21	21 и более
26	14	От 14 до 18	От 18 до 22	22 и более
30	16	От 16 до 21	От 21 до 26	26 и более
40	22	От 22 до 28	От 28 до 34	34 и более

\* Аналогичным образом описываются критерии оценки качества знаний при использовании других форм оценки.

**Дисциплина 1.1 Практикум по программе дополнительного профессионального образования: «Менеджер по работе на маркетплейсах»**

Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	32
в том числе:	
теоретические занятия	16
практические занятия	16
контрольные работы	-
Итоговая аттестация в форме	-

Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов		
		лекции	практические занятия	всего
<b>1.1</b>	<b>Дисциплина: Практикум по программе дополнительного профессионального образования: «Менеджер по работе на маркетплейсах»</b>			
1.1.1	Обзор сервисов и базовых инструментов для специалиста	4	4	8
1.1.2	Работа с базовыми сервисами и инструментами	4	4	8
1.1.3	Критерии выбора площадки	4	4	8
1.1.4	Регистрация на площадках ведущих маркетплейсов	4	4	8
1.1.5	<b>Итого по дисциплине:</b>	16	16	32

## Дисциплина 1.2 Формы ведения бизнеса. Налогообложение

### Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	16
в том числе:	
теоретические занятия	8
практические занятия	8
контрольные работы	-
Итоговая аттестация в форме	Экзамен

### Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов		
		лекции	практические занятия	всего
<b>1.2</b>	<b>Дисциплина: Формы ведения бизнеса. Налогообложение</b>			
1.2.1	Выбор системы налогообложения при работе через маркетплейсы	2	2	4
1.2.2	Документооборот при работе на маркетплейсах	2	2	4
1.2.3	Общая система налогообложения	2	2	4
1.2.4	Налоговый учёт УСН	1	1	2
1.2.5	Формы ведения бизнеса	1	1	2
<b>1.2.6</b>	<b>Итого по дисциплине:</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>16</b>

### Дисциплина 1.3 Правила торговли и сертификация товара

#### Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	16
в том числе:	
теоретические занятия	8
практические занятия	8
контрольные работы	
Итоговая аттестация в форме	Зачет

#### Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов		
		лекции	практические занятия	всего
<b>1.3</b>	<b>Дисциплина: Правила торговли и сертификация товара</b>			
1.3.1	Законодательная база, касающаяся сертификации	2	2	4
1.3.2	Сертификат соответствия	2	2	4
1.3.3	Декларация соответствия	2	2	4
1.3.4	Отказное письмо	1	1	2
1.3.5	Прохождение сертификации и декларирования, необходимые документы	1	1	2
1.3.6	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>16</b>

## Дисциплина 1.4 Создание карточек товара

### Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	16
в том числе:	
теоретические занятия	8
практические занятия	8
контрольные работы	-
Итоговая аттестация в форме	Зачет

### Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов		
		лекции	практические занятия	всего
<b>1.4</b>	<b>Дисциплина: Создание карточек товара</b>			
1.4.1	Алгоритмы работы поисковой машины, основы семантики	4	4	8
1.4.2	Требования маркетплейсов к текстовому контенту и особенности работы с ним	2	2	4
1.4.3	Визуальный контент	2	2	4
<b>1.4.4</b>	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>16</b>

## Дисциплина 1.5 Работа с поставщиками

### Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	16
в том числе:	
теоретические занятия	8
практические занятия	8
контрольные работы	-
Итоговая аттестация в форме	Зачет

### Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов		
		лекции	практические занятия	всего
<b>1.5</b>	<b>Дисциплина: Работа с поставщиками</b>			
1.5.1	Источники данных для поиска поставщика	2	2	4
1.5.2	Работа с поставщиками: как правильно закупить товар	2	2	4
1.5.3	Типы поставщиков	2	2	4
1.5.4	Поиск поставщиков	1	1	2
1.5.5	Сотрудничество с поставщиками	1	1	2
1.5.6	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>16</b>

## Дисциплина 1.6 Логистика. Складские операции

### Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	16
в том числе:	
теоретические занятия	8
практические занятия	8
контрольные работы	-
Итоговая аттестация в форме	Экзамен

### Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов		
		лекции	практические занятия	всего
<b>1.6</b>	<b>Дисциплина: Логистика. Складские операции</b>			
1.6.1	Форма работы с маркетплейсом	2	2	4
1.6.2	Складские операции	2	2	4
1.6.3	Логистика	4	4	8
1.6.4	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>16</b>



## Дисциплина 1.7 Ценообразование (формирование себестоимости товара)

### Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	16
в том числе:	
теоретические занятия	8
практические занятия	8
контрольные работы	-
Итоговая аттестация в форме	Зачет

### Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов		
		лекции	практические занятия	всего
<b>1.7</b>	<b>Дисциплина: Ценообразование (формирование себестоимости товара)</b>			
1.7.1	Финансовая модель	2	2	4
1.7.2	Формирование себестоимости	2	2	4
1.7.3	Внешняя аналитика	4	4	8
1.7.4	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>16</b>

## Дисциплина 1.8 Финансовые отчеты по продажам

### Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	32
в том числе:	
теоретические занятия	16
практические занятия	16
контрольные работы	-
Итоговая аттестация в форме	Зачет

### Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов		
		лекции	практические занятия	всего
<b>1.8</b>	<b>Дисциплина: Финансовые отчеты по продажам</b>			
1.8.1	Финансовые отчеты по продажам	16	16	32
1.8.2	<b>Итого по дисциплине</b>	16	16	32

## Дисциплина 1.9 Рекламные компании и стратегия продвижения товаров

### Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	32
в том числе:	
теоретические занятия	16
практические занятия	16
контрольные работы	-
Итоговая аттестация в форме	Зачет

### Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов		
		лекции	практические занятия	всего
<b>1.9</b>	<b>Дисциплина: Рекламные компании и стратегия продвижения товаров</b>			
1.9.1	Источники трафика. Внутренний трафик	4	4	8
1.9.2	Разбор рекламных кабинетов. Работа с рекламным кабинетом маркетплейса	4	4	8
1.9.3	Посадочные страницы и базовая работа с лендингами	8	8	16
1.9.4	<b>Итого по дисциплине</b>	16	16	32

**Дисциплина 2.1 Практикум по программе курса: «Менеджер по работе на маркетплейсах»**

Объем и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Количество часов
Обязательная учебная нагрузка	52
в том числе:	
теоретические занятия	-
практические занятия	52
контрольные работы	-
Итоговая аттестация в форме	Зачет