

Автономная Некоммерческая Профессиональная Образовательная
организация «Уральский политехнической колледж»
ИНН: 0273041750, КПП: 027301001

Утверждаю
Директор АНПОО «УРПК»
Приказ № Миннихметов Р.Р.
«08» 06 2023 г.



**Дополнительная профессиональная программа повышения
квалификации «Менеджер по работе с маркетплейсами»**

г. Уфа, 2023 год

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Менеджер по работе с маркетплейсами»

1. Цели реализации программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации «Менеджер по работе с маркетплейсами (Интернет-маркетинг)».

2. Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения

2.1. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) формирование у слушателей новой компетенции «Менеджер по работе с маркетплейсами (Интернет-маркетинг)»

№ п/п	Содержание совершенствуемой или вновь формируемой компетенции
1	Управление функционалом интерфейса личного кабинета поставщика на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет)
2	Управление ценообразованием и проведение конкурентного анализа на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет)
3	Планирование и формирование отгрузок и организация работы с заказами на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет)
4	Применение инструментов продвижения товаров на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет)
5	Использование инструментов анализа продаж, работа с метриками на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет)

Квалификация, присваиваемая по итогам освоения программы: Менеджер по работе с маркетплейсами

Программа разработана в соответствии с:

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 26.08.2020 № 438 «Об утверждении Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения»;

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 02.07.2013 № 513 «Об утверждении Перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»;

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 23.08.2017 № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими

образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ» (действующий до 01.09.2023).

Приказ Министерства образования и науки РФ и Министерства Просвещения РФ от 5 августа 2020 г. №883/391 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности при сетевой форме реализации образовательных программ».

Профессиональным стандартом «Специалист по интернет-маркетингу» (утвержден приказом Минтруда России от 19.02.2019 № 95н).

К освоению программы допускаются лица, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование. Медицинские ограничения регламентированы Перечнем медицинских противопоказаний Минздрава России.

Рабочие места, которые возможно занять по итогам обучения по программе (трудоустройство на вакансии в организации, самозанятость, работа в качестве индивидуального предпринимателя):

- в организации – менеджер по работе с маркетплейсами;
- индивидуальные предприниматели – выход на маркетплейс в качестве поставщика, оказание услуг по сопровождению на маркетплейсах;
- самозанятые - услуги по сопровождению на маркетплейсах компаниям, частным лицам и т.д.

2.2. Требования к результатам освоения программы

В результате освоения дополнительной профессиональной программы у слушателя должны быть сформированы компетенции, в соответствии с разделом 2.1. программы.

В результате освоения программы слушатель должен

знать:

- основные термины и понятия e-commerce;
- основные термины и понятия маркетплейсов (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- перечень документов и информации для выхода на маркетплейсы (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- маркетинговые инструменты маркетплейсов (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- комиссии, стоимость доставки и хранения на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- модели работы на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- правила заведения карточек на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- правила упаковки и маркировки товара на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- основы работы с вопросами и отзывами покупателей на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- оборачиваемость товаров и ее расчет;

уметь:

- регистрировать компанию в качестве поставщика на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- заводить каталог товаров на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- устанавливать и изменять цены, скидки, промокоды на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);

- анализировать конкурентов на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- планировать и оформлять отгрузку на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- работать с заказами клиентов по схеме FBS на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- изготавливать штрихкоды для товаров на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- использовать рекламные инструменты на маркетплейсах (Ozon, Wildberries);
- использовать маркетинговые инструменты на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- анализировать продажи, использовать в работе метрики маркетплейсов (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- отвечать на вопросы и отзывы покупателей на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет);
- решать вопросы через службу поддержки на маркетплейсах (Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет, Яндекс.Маркет).

3. Содержание программы

Категория слушателей: лица, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Трудоемкость обучения: 144 академических часа.

Форма обучения: очная или очная с применением дистанционных образовательных технологий.

3.1. Учебный план

№	Наименование модулей	Всего, ак.час.	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промежут. и итог. контроль	
1	2	3	4	5	6	7
1	Модуль 1. Основы работы с маркетплейсами, алгоритм выхода поставщика на маркетплейс	8	3	5		
2	Модуль 2. Работа в личном кабинете поставщика Wildberries, заведение карточки товара, аналитика и метрики	8	2	5	1	Промежуточная аттестация – создание карточки товара в личном кабинете поставщика Wildberries
3	Модуль 3. Карточка товара на WB. Работа над ошибками	8	2	6		
4	Модуль 4. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на	8	3	5		

	Wilberries					
5	Модуль 5. Модели работы на Wilberries, оформление отгрузок, работа с заказами	8	3	5		
6	Модуль 6. Регистрация поставщика на Ozon, настройка личного кабинета продавца	8	3	5		
7	Модуль 7. Работа в личном кабинете поставщика Ozon, заведение карточки товара	8	2	5	1	Промежуточная аттестация – создание карточки товара в личном кабинете поставщика Ozon
8	Модуль 8. Карточка товара на Ozon. Работа над ошибками	8	2	6		
9	Модуль 9. Аналитика и используемые метрики на Ozon, документы на товары	8	3	5		
10	Модуль 10. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Ozon	8	3	5		
11	Модуль 11. Модели работы на Ozon, планирование и оформление отгрузки	8	3	5		
12	Модуль 12. Работа с заказами и возвратами при схеме FBS	8	3	5		
13	Модуль 13. Регистрация поставщика на Яндекс Маркет, личный кабинет продавца	8	3	5		
14	Модуль 14. Работа в личном кабинете поставщика Яндекс Маркет, заведение карточки товара	8	3	5		
15	Модуль 15. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Яндекс Маркет	8	3	5		
16	Модуль 16. Модели работы на Яндекс Маркет,	8	3	5		

	оформление отгрузок, работа с заказами					
17	Модуль 17. Организация бизнеса на маркетплейсах, выбор ниши, алгоритм вывода товара на маркетплейс	11	3	5		
18	Итоговая аттестация	5			5	Самостоятельная работа
	ИТОГО:	144	34	90	20	

1.1. Учебно-тематический план

№	Наименование модулей	Всего, ак. час.	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промежут. и итог. контроль	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Модуль 1. Основы работы с маркетплейсами, алгоритм выхода поставщика на маркетплейс	8	3	5		
1.1	Что такое маркетплейсы и почему это одно из самых перспективных направлений в бизнесе					
1.2	Целевые аудитории					
1.3	Алгоритм выхода поставщика на маркетплейс					
1.4	Определяем стратегию ценообразования, анализируем цены конкурентов					
1.5	Варианты развития и увеличения объёмов продаж					
1.6	Подводные камни маркетплейса, о которых не рассказывают в инструкциях					
1.7	Регистрация поставщика на WB					
1.8	Договор и комиссии WB					
1.9	Обзор основных разделов и инструментов личного					

	кабинета поставщика WB					
1.10	Основы работы на WB. Личный кабинет поставщика					
2.	Модуль 2. Работа в личном кабинете поставщика Wilberries, заведение карточки товара, аналитика и метрики	8	2	5	1	Промежуточная аттестация – создание карточки товара в личном кабинете поставщика Wildberries
2.1	Заведение карточки товара, выбор релевантной категории на WB					
2.2	Оформляем карточку товара на WB					
2.3	Изменение цен на товары на WB					
2.4	Управление поставками на WB					
2.5	Аналитика и используемые метрики на WB					
2.6	Работа со службой поддержки на WB					
2.7	Работа с карточкой товара на WB. Ценообразование					
3.	Модуль 3. Карточка товара на WB. Работа над ошибками	8	2	6		
3.1	Карточка товара на WB. Работа над ошибками					
4.	Модуль 4. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Wilberries	8	3	5		
4.1	Секреты продвижения на WB					
4.2	Работа с отзывами и вопросами покупателей на WB					
4.3	Рекламный кабинет на WB					
4.4	Участие в акциях маркетплейса на WB					
4.5	Продвижение через товарные рекомендации					

	на WB					
4.6	Сервисы аналитики Wildberries					
4.7	Оборачиваемость товара WB					
4.8	Блокировка товара на WB					
4.9	Инструменты продвижения товара на WB					
5.	Модуль 5. Модели работы на Wilberries, оформление отгрузок, работа с заказами	8	3	5		
5.1	Типы логистики WB: склад маркетплейса и свой склад. Плюсы и минусы					
5.2	Работа со склада маркетплейса FBW					
5.3	Работа со своего склада FBS WB					
5.4	Планирование и оформление отгрузки на WB					
5.5	Правильная упаковка и маркировка товара на WB					
5.6	Изготовление штрихкодов для маркировки WB					
5.7	Контроль логистики и приёмки товара (недостачи) на WB					
5.8	Возможные проблемы с отгрузками на WB и пути их решения, работа со службой поддержки					
5.9	Документы для отгрузки на WB (получение пропуска)					
5.10	Отгрузка товара на WB					
6.	Модуль 6. Регистрация поставщика на Ozon, настройка личного кабинета продавца	8	3	5		
6.1	Регистрация поставщика и заключение договора с Ozon					
6.2	Договор и комиссии Ozon					

6.3	Какие товары можно и нельзя продавать на Ozon					
6.4	Настройка личного кабинета продавца Ozon					
6.5	Обзор основных разделов и инструментов личного кабинета поставщика Ozon (с 03.10, обрезать начало)					
6.6	Основы работы на Ozon. Личный кабинет поставщика					
7.	Модуль 7. Работа в личном кабинете поставщика Ozon, заведение карточки товара	8	2	5	1	Промежуточная аттестация – создание карточки товара в личном кабинете поставщика Ozon
7.1	Заведение карточки товара, выбор релевантной категории на Ozon					
7.2	Управление поставками на Ozon					
7.3	Работа с карточкой товара на Ozon. Ценообразование					
8.	Модуль 8. Карточка товара на Ozon. Работа над ошибками	8	2	6		
8.1	Карточка товара на Ozon. Работа над ошибками					
9.	Модуль 9. Аналитика и используемые метрики на Ozon, документы на товары	8	3	5		
9.1	Аналитика и используемые метрики на Ozon					
9.2	Оборачиваемость товара на Ozon					
9.3	Сертификаты качества и документы на бренд на Ozon					
9.4	Работа со службой поддержки на Ozon					

9.5	Блокировка товара на Ozon					
9.6	Работа с отчётностью и аналитикой на Ozon					
10.	Модуль 10. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Ozon	8	3	5		
10.1	Секреты продвижения на Ozon					
10.2	Работа с отзывами и вопросами покупателей на Ozon					
10.3	Рекламный кабинет на Ozon					
10.4	Участие в акциях маркетплейса на Ozon					
10.5	Инструменты продвижения товара на Ozon					
11.	Модуль 11. Модели работы на Ozon, планирование и оформление отгрузки	8	3	5		
11.1	Типы логистики Ozon: склад маркетплейса и свой склад. Плюсы и минусы					
11.2	Работа со склада маркетплейса FBO					
11.3	Планирование и оформление отгрузки на Ozon					
11.4	Правильная упаковка и маркировка товара на Ozon					
11.5	Распечатка штрихкодов и лист подбора для поставки Ozon					
11.6	Изготовление штрихкодов для маркировки Ozon					
11.7	Документы для отгрузки на Ozon					
11.8	Распечатка ярлыка на короб и пропуска на склад Ozon					
11.9	Контроль логистики и приёмки товара на Ozon (недостачи)					

11.10	Возможные проблемы с отгрузками на Ozon и пути их решения, работа со службой поддержки					
11.11	Отгрузка товара на Ozon. FBO					
12.	Модуль 12. Работа с заказами и возвратами при схеме FBS	8	3	5		
12.1	Работа со своего склада FBS Ozon					
12.2	Возвраты покупателей при схеме FBS на Ozon					
12.3	Возврат своего товара на Ozon					
12.4	Анализ и сверка начислений Ozon					
12.5	Отгрузка товара на Ozon. FBS					
13.	Модуль 13. Регистрация поставщика на Яндекс Маркет, личный кабинет продавца	8	3	5		
13.1	Регистрация поставщика и заключение договора с Яндекс Маркет по схеме FBY					
13.2	Регистрация поставщика и заключение договора с Яндекс Маркет по схеме FBS					
13.3	Обзор основных разделов и инструментов личного кабинета поставщика Яндекс.Маркет					
13.4	Основы работы на Яндекс Маркет. Личный кабинет поставщика					
14.	Модуль 14. Работа в личном кабинете поставщика Яндекс Маркет, заведение карточки товара	8	3	5		
14.1	Заведение карточки товара на Яндекс Маркет, выбор релевантной категории					
14.2	Работа с карточкой товара на Яндекс Маркет.					

	Ценообразование					
15.	Модуль 15. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Яндекс Маркет	8	3	5		
15.1	Секреты продвижения на Яндекс.Маркет					
15.2	Рекламный кабинет на Яндекс Маркет					
15.3	Участие в акциях Яндекс Маркет					
15.4	Работа со службой поддержки Яндекс Маркет					
15.5	Работа с отзывами и вопросами покупателей на Яндекс Маркет					
15.6	Инструменты продвижения на Яндекс Маркет					
16.	Модуль 16. Модели работы на Яндекс Маркет, оформление отгрузок, работа с заказами	8	3	5		
16.1	Типы логистики Яндекс.Маркет: склад маркетплейса и свой склад					
16.2	Работа со склада маркетплейса FBY					
16.3	Работа со своего склада FBS Яндекс Маркет					
16.4	Планирование и оформление отгрузки на Яндекс Маркет					
16.5	Контроль логистики и приёмки товара на Яндекс Маркет (недостачи)					
16.6	Возможные проблемы с отгрузками на Яндекс Маркет и пути их решения, работа со службой поддержки					
16.7	Документы для отгрузки на Яндекс Маркет (получение пропуска)					
16.8	Возврат своего товара на Яндекс Маркет					

16.9	Отгрузка товара на Яндекс Маркет					
17.	Модуль 17. Организация бизнеса на маркетплейсах, выбор ниши, алгоритм вывода товара на маркетплейс	8	3	5		
17.1	Как выбрать нишу на маркетплейсах					
17.2	Целевая аудитория на маркетплейсах					
17.3	Подбор товара для маркетплейса					
17.4	Работа с рейтингом на маркетплейсах					
17.5	Инфографика для карточек товара					
17.6	Создание бренда и регистрация товарного знака					
17.7	Работа с сервисами Гугл					
17.8	Планирование выхода на маркетплейс.					
18.	Итоговая аттестация					
18.1	Итоговая аттестация					

1.2. Учебная программа

	1.	Модуль 1. Основы работы с маркетплейсами, алгоритм выхода поставщика на маркетплейс. Лекция.
Тема	1.1	Что такое маркетплейсы и почему это одно из самых перспективных направлений в бизнесе
Тема	1.2	Целевые аудитории
Тема	1.3	Алгоритм выхода поставщика на маркетплейс
Тема	1.4	Определяем стратегию ценообразования, анализируем цены конкурентов
Тема	1.5	Варианты развития и увеличения объемов продаж
Тема	1.6	Подводные камни маркетплейса, о которых не рассказывают в инструкциях
Тема	1.7	Регистрация поставщика на WB
Тема	1.8	Договор и комиссии WB
Тема	1.9	Обзор основных разделов и инструментов личного кабинета поставщика WB
Тема	1.10	Основы работы на WB. Личный кабинет поставщика
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	2.	Модуль 2. Работа в личном кабинете поставщика Wilberries, заведение карточки товара, аналитика и метрики. Лекция.
Тема	2.1	Заведение карточки товара, выбор релевантной категории на WB
Тема	2.2	Оформляем карточку товара на WB
Тема	2.3	Изменение цен на товары на WB
Тема	2.4	Управление поставками на WB

Тема	2.5	Аналитика и используемые метрики на WB
Тема	2.6	Работа со службой поддержки на WB
Тема	2.7	Работа с карточкой товара на WB. Ценообразование
		Промежуточная аттестация - Практическая работа в личном кабинете маркетплейса
	3.	Модуль 3. Карточка товара на WB. Работа над ошибками. Лекция.
Тема	3.1	Карточка товара на WB. Работа над ошибками
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	4.	Модуль 4. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Wilberries. Лекция.
Тема	4.1	Секреты продвижения на WB
Тема	4.2	Работа с отзывами и вопросами покупателей на WB
Тема	4.3	Рекламный кабинет на WB
Тема	4.4	Участие в акциях маркетплейса на WB
Тема	4.5	Продвижение через товарные рекомендации на WB
Тема	4.6	Сервисы аналитики Wildberries
Тема	4.7	Оборачиваемость товара WB
Тема	4.8	Блокировка товара на WB
Тема	4.9	Инструменты продвижения товара на WB
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	5.	Модуль 5. Модели работы на Wilberries, оформление отгрузок, работа с заказами. Лекция.
Тема	5.1	Типы логистики WB: склад маркетплейса и свой склад. Плюсы и минусы
Тема	5.2	Работа со склада маркетплейса FBW
Тема	5.3	Работа со своего склада FBS WB
Тема	5.4	Планирование и оформление отгрузки на WB
Тема	5.5	Правильная упаковка и маркировка товара на WB
Тема	5.6	Изготовление штрихкодов для маркировки WB
Тема	5.7	Контроль логистики и приёмки товара (недостачи) на WB
Тема	5.8	Возможные проблемы с отгрузками на WB и пути их решения, работа со службой поддержки
Тема	5.9	Документы для отгрузки на WB (получение пропуска)
Тема	5.10	Отгрузка товара на WB
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	6.	Модуль 6. Регистрация поставщика на Ozon, настройка личного кабинета продавца. Лекция.
Тема	6.1	Регистрация поставщика и заключение договора с Ozon
Тема	6.2	Договор и комиссии Ozon
Тема	6.3	Какие товары можно и нельзя продавать на Ozon
Тема	6.4	Настройка личного кабинета продавца Ozon
Тема	6.5	Обзор основных разделов и инструментов личного кабинета поставщика Ozon
Тема	6.6	Основы работы на Ozon. Личный кабинет поставщика
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	7.	Модуль 7. Работа в личном кабинете поставщика Ozon, заведение карточки товара. Лекция.
Тема	7.1	Заведение карточки товара, выбор релевантной категории на Ozon
Тема	7.2	Управление поставками на Ozon

Тема	7.3	Работа с карточкой товара на Ozon. Ценообразование
		Промежуточная аттестация - Практическая работа в личном кабинете маркетплейса
	8.	Модуль 8. Карточка товара на Ozon. Работа над ошибками. Лекция.
Тема	8.1	Вебинар "Карточка товара на Ozon. Работа над ошибками"
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	9.	Модуль 9. Аналитика и используемые метрики на Ozon, документы на товары. Лекция.
Тема	9.1	Аналитика и используемые метрики на Ozon
Тема	9.2	Оборачиваемость товара на Ozon
Тема	9.3	Сертификаты качества и документы на бренд на Ozon
Тема	9.4	Работа со службой поддержки на Ozon
Тема	9.5	Блокировка товара на Ozon
Тема	9.6	Работа с отчётностью и аналитикой на Ozon
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	10.	Модуль 10. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Ozon. Лекция.
Тема	10.1	Секреты продвижения на Ozon
Тема	10.2	Работа с отзывами и вопросами покупателей на Ozon
Тема	10.3	Рекламный кабинет на Ozon
Тема	10.4	Участие в акциях маркетплейса на Ozon
Тема	10.5	Инструменты продвижения товара на Ozon
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	11.	Модуль 11. Модели работы на Ozon, планирование и оформление отгрузки. Лекция.
Тема	11.1	Типы логистики Ozon: склад маркетплейса и свой склад. Плюсы и минусы
Тема	11.2	Работа со склада маркетплейса FBO
Тема	11.3	Планирование и оформление отгрузки на Ozon
Тема	11.4	Правильная упаковка и маркировка товара на Ozon
Тема	11.5	Распечатка штрихкодов и лист подбора для поставки Ozon
Тема	11.6	Изготовление штрихкодов для маркировки Ozon
Тема	11.7	Документы для отгрузки на Ozon
Тема	11.8	Распечатка ярлыка на короб и пропуска на склад Ozon
Тема	11.9	Контроль логистики и приёмки товара на Ozon (недостачи)
Тема	11.10	Возможные проблемы с отгрузками на Ozon и пути их решения, работа со службой поддержки
Тема	11.11	Отгрузка товара на Ozon. FBO
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	12.	Модуль 12. Работа с заказами и возвратами при схеме FBS. Лекция.
Тема	12.1	Работа со своего склада FBS Ozon
Тема	12.2	Возвраты покупателей при схеме FBS на Ozon
Тема	12.3	Возврат своего товара на Ozon
Тема	12.4	Анализ и сверка начислений Ozon
Тема	12.5	Отгрузка товара на Ozon. FBS
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	13.	Модуль 13. Регистрация поставщика на Яндекс Маркет, личный кабинет продавца. Лекция.
Тема	13.1	Регистрация поставщика и заключение договора с Яндекс Маркет по схеме

		FBY
Тема	13.2	Регистрация поставщика и заключение договора с Яндекс Маркет по схеме FBS
Тема	13.3	Обзор основных разделов и инструментов личного кабинета поставщика Яндекс.Маркет
Тема	13.4	Основы работы на Яндекс Маркет. Личный кабинет поставщика
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
Тема	14.	Модуль 14. Работа в личном кабинете поставщика Яндекс Маркет, заведение карточки товара. Лекция.
Тема	14.1	Заведение карточки товара на Яндекс Маркет, выбор релевантной категории
Тема	14.2	Работа с карточкой товара на Яндекс Маркет. Ценообразование
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	15.	Модуль 15. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Яндекс Маркет
Тема	15.1	Секреты продвижения на Яндекс.Маркет
Тема	15.2	Рекламный кабинет на Яндекс Маркет
Тема	15.3	Участие в акциях Яндекс Маркет
Тема	15.4	Работа со службой поддержки Яндекс Маркет
Тема	15.5	Работа с отзывами и вопросами покупателей на Яндекс Маркет
Тема	15.6	Инструменты продвижения на Яндекс Маркет
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
Тема	16.	Модуль 16. Модели работы на Яндекс Маркет, оформление отгрузок, работа с заказами. Лекция.
Тема	16.1	Типы логистики Яндекс.Маркет: склад маркетплейса и свой склад
Тема	16.2	Работа со склада маркетплейса FBY
Тема	16.3	Работа со своего склада FBS Яндекс Маркет
Тема	16.4	Планирование и оформление отгрузки на Яндекс Маркет
Тема	16.5	Контроль логистики и приёмки товара на Яндекс Маркет (недостачи)
Тема	16.6	Возможные проблемы с отгрузками на Яндекс Маркет и пути их решения, работа со службой поддержки
Тема	16.7	Документы для отгрузки на Яндекс Маркет (получение пропуска)
Тема	16.8	Возврат своего товара на Яндекс Маркет
Тема	16.9	Отгрузка товара на Яндекс Маркет
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	17.	Модуль 17. Организация бизнеса на маркетплейсах, выбор ниши, алгоритм вывода товара на маркетплейс. Лекция.
Тема	17.1	Как выбрать нишу на маркетплейсах
Тема	17.2	Целевая аудитория на маркетплейсах
Тема	17.3	Подбор товара для маркетплейса
Тема	17.4	Работа с рейтингом на маркетплейсах
Тема	17.5	Инфографика для карточек товара
Тема	17.6	Создание бренда и регистрация товарного знака
Тема	17.7	Работа с сервисами Гугл
Тема	17.8	Планирование выхода на маркетплейс
		Практическая работа в личном кабинете маркетплейса (самоконтроль)
	18.	Итоговая аттестация
	18.1	Итоговая работа

Практическая работа – задание для отработки на практике знаний, полученных на лекциях, которое выполняется с использованием личного кабинета поставщика маркетплейса (преподавателя). Доступ к ресурсу предоставляется на время обучения.

Промежуточная аттестация – выполнение задания по созданию карточки товара в личном кабинете маркетплейса (преподавателя). Промежуточная аттестация считается зачтенной в случае прохождения модерации созданной карточки товара на маркетплейсе.

1.3. Календарный учебный график (порядок освоения модулей)

Период обучения (недели)*	Наименование модуля
1 неделя	Модуль 1. Основы работы с маркетплейсами, алгоритм выхода поставщика на маркетплейс
	Модуль 2. Работа в личном кабинете поставщика Wilberries, заведение карточки товара, аналитика и метрики
	Модуль 3. Карточка товара на WB. Работа над ошибками
	Модуль 4. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Wilberries
	Модуль 5. Модели работы на Wilberries, оформление отгрузок, работа с заказами
	Модуль 6. Регистрация поставщика на Ozon, настройка личного кабинета продавца
	Модуль 7. Работа в личном кабинете поставщика Ozon, заведение карточки товара
2 неделя	Модуль 8. Карточка товара на Ozon. Работа над ошибками
	Модуль 9. Аналитика и используемые метрики на Ozon, документы на товары
	Модуль 10. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Ozon
	Модуль 11. Модели работы на Ozon, планирование и оформление отгрузки
	Модуль 12. Работа с заказами и возвратами при схеме FBS
	Модуль 13. Регистрация поставщика на Яндекс Маркет, личный кабинет продавца
	Модуль 14. Работа в личном кабинете поставщика Яндекс Маркет, заведение карточки товара
	Модуль 15. Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Яндекс Маркет
	Модуль 16. Модели работы на Яндекс Маркет, оформление отгрузок, работа с заказами
	Модуль 17. Организация бизнеса на маркетплейсах, выбор ниши, алгоритм вывода товара на маркетплейс

	Итоговая аттестация - Итоговая работа
*Точный порядок реализации модулей (дисциплин) обучения определяется в расписании занятий.	

4. Организационно-педагогические условия реализации программы

4.1. Материально-технические условия реализации программы

Материально-техническое оснащение рабочих мест преподавателя программы и слушателя программы отражено в приложении к программе.

4.2. Учебно-методическое обеспечение программы

- техническое описание компетенции;
- печатные раздаточные материалы для слушателей;
- учебные пособия, изданных по отдельным разделам программы;
- профильная литература;
- отраслевые и другие нормативные документы;
- электронные ресурсы и т.д.

4.3. Кадровые условия реализации программы

Количество педагогических работников (физических лиц), привлеченных для реализации программы 1 чел.

5. Оценка качества освоения программы

Промежуточная аттестация по программе предназначена для оценки освоения слушателем модулей (разделов, дисциплин) программы и проводится в виде зачетов и (или) экзаменов. По результатам любого из видов промежуточных испытаний, выставляются отметки по двухбалльной («удовлетворительно» («зачтено»), «неудовлетворительно» («не зачтено») или четырехбалльной системе («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»).

Итоговая аттестация проводится в форме _____.

6. Составители программы

Разработано Автономной некоммерческой профессиональной образовательной организацией «Уральский политехнический колледж» совместно со специалистами, осуществляющими образовательную деятельность.

Приложение к дополнительной профессиональной
программе повышения квалификации
«Менеджер по работе с маркетплейсами».

**Материально-техническое оснащение рабочих мест преподавателя программы
и слушателя программы**

Материально-техническое оснащение рабочего места преподавателя программы:

Вид занятий	Наименование помещения	Наименование оборудования	Количество	Технические характеристики, другие комментарии (при необходимости)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Лекции	Аудитория	Ноутбук Asus, мышь, клавиатура (при необходимости), стол, стул, роутер, операционная система Windows (или аналоги), программы MS Office Excel, Word (или аналоги), программа для чтения PDF файлов Adobe Acrobat Reader (или аналоги), интернет браузер, наушники, микрофон	1	-
Практические занятия	Аудитория	Ноутбук Asus, мышь, клавиатура (при необходимости), стол, стул, роутер, операционная система Windows (или аналоги), программы MS Office Excel, Word (или аналоги), программа для	1	-

		чтения PDF файлов Adobe Acrobat Reader (или аналоги), интернет браузер, наушники, микрофон		
--	--	---	--	--

Материально-техническое оснащение рабочего места слушателя программы:

Вид занятий	Наименование помещения	Наименование оборудования	Количес тво	Технические характеристики, другие комментарии (при необходимости)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Лекции	Аудитория	Компьютер / ноутбук, мышь, клавиатура (при необходимости), стол, стул, роутер, операционная система Windows (или аналоги), программы MS Office Excel, Word (или аналоги), программа для чтения PDF файлов Adobe Acrobat Reader (или аналоги), интернет браузер, наушники, микрофон	1	-
Практические занятия	Аудитория	Компьютер / ноутбук, мышь, стол, стул, роутер, операционная система Windows (или аналоги), программы MS Office Excel, Word (или аналоги), программа для	1	-

		чтения PDF файлов Adobe Acrobat Reader (или аналоги), интернет браузер, наушники, микрофон		
Тестирование	Аудитория	Компьютер / ноутбук, мышь, клавиатура (при необходимости), стол, стул, роутер, операционная система Windows (или аналоги), интернет браузер, наушники, микрофон	1	-