

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»


Е.Ю. Герасимова
1 сентября 2024 г.



**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
профессиональной переподготовки**

**МАРКЕТПЛЕЙСЫ:
КАК ЗАПУСТИТЬ ПРОДАЖИ И ЗАРАБОТАТЬ**

Москва, 2024 г.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
1	Выбор маркетплейса	20	12	4	4	Зачет
1.1	Характеристики площадок	6	5	1	—	—
1.2	Анализ целевой аудитории	6	3	1	2	—
1.3	Анализ перспективных категорий и детальный разбор конкурентов	8	4	2	2	—
2	Подбор товара. Поиск поставщиков и подрядчиков	24	14	4	6	Зачет
2.1	Выбор финансово выгодных товаров	6	4	1	1	—
2.2	Поиск производителей и поставщиков	6	3	1	2	—
2.3	Поиск логистической компании	6	4	1	1	—
2.4	Что учесть в договорах с подрядчиками	6	3	1	2	—
3	Финансовая модель	26	15	5	6	Зачет
3.1	Таблица себестоимости товара	6	3	1	2	—
3.2	Расчет юнит-экономики	8	4	2	2	—
3.3	Ценообразование	6	4	1	1	—
3.4	Стратегия вывода товара в топ	6	4	1	1	—
4	Юридические аспекты	38	22	7	9	Зачет
4.1	Подписание оферты с маркетплейсами	8	4	2	2	—
4.2	Взаиморасчеты с маркетплейсами	6	3	1	2	—
4.3	Подписание договоров с подрядчиками	6	5	1	—	—
4.4	Сопроводительные документы. Сертификация товара	6	3	1	2	—
4.5	Разбор юридических рисков	6	3	1	2	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
4.6	Техподдержка. Группы и чаты для поставщиков	6	4	1	1	—
5	Размещение товаров	31	18	5	8	Зачет
5.1	Заказ первой партии товара	6	3	1	2	—
5.2	Контроль качества товара. Оплата	6	4	1	1	—
5.3	Организация логистики товара. Оплата доставки	6	3	1	2	—
5.4	Фулфилмент	7	5	1	1	—
5.5	Требования к товарам со стороны площадок	6	3	1	2	—
6	Подготовка к открытию магазина	27	15	5	7	Зачет
6.1	Визуал. Фото- и видеоконтент	6	3	1	2	—
6.2	Дизайн инфографики	8	4	2	2	—
6.3	Копирайтинг. Описание в карточке товара	6	4	1	1	—
6.4	Формирование SEO-ядра. Ключевыезапросы	7	4	1	2	—
7	Реклама товаров. Стратегия развития бренда	32	18	6	8	Зачет
7.1	Маркетинговые активности. Внутренняя реклама	6	4	1	1	—
7.2	Способы продвижения бренда. Внешняя реклама	6	3	1	2	—
7.3	Другие способы продвижения	6	3	1	2	—
7.4	Стратегия развития бренда	8	5	2	1	—
7.5	Расчет плана продаж	6	3	1	2	—
8.	Жизнедеятельность магазина	24	14	4	6	Зачет
8.1	Работа с рейтингом магазина	6	3	1	2	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
8.2	Работа с ранжированием карточек товаров	6	4	1	1	—
8.3	Как работать с обратной связью клиентов	6	3	1	2	—
8.4	Возврат и брак товара	6	4	1	1	—
9	Итоговая тема	27	17	6	4	Зачет
9.1	Как правильно заполнить резюме	8	5	2	1	—
9.2	Где искать инвесторов	6	5	1	—	—
9.3	Как презентовать себя работодателю	6	3	1	2	—
9.4	Оформление ИП, выбор режима налогообложения и вида деятельности	7	4	2	1	—
10	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	3	—	—	3	Зачет
—	Всего:	252	145	46	61	—

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»


Е.Ю. Герасимова
1 сентября 2024 г.



**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
дополнительной общеразвивающей программе**

**МАРКЕТПЛЕЙСЫ:
КАК ЗАПУСТИТЬ ПРОДАЖИ И ЗАРАБОТАТЬ**

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
1	Выбор маркетплейса	20	12	4	4	Зачет
1.1	Характеристики площадок	6	5	1	—	—
1.2	Анализ целевой аудитории	6	3	1	2	—
1.3	Анализ перспективных категорий и детальный разбор конкурентов	8	4	2	2	—
2	Подбор товара. Поиск поставщиков и подрядчиков	24	14	4	6	Зачет
2.1	Выбор финансово выгодных товаров	6	4	1	1	—
2.2	Поиск производителей и поставщиков	6	3	1	2	—
2.3	Поиск логистической компании	6	4	1	1	—
2.4	Что учесть в договорах с подрядчиками	6	3	1	2	—
3	Финансовая модель	26	15	5	6	Зачет
3.1	Таблица себестоимости товара	6	3	1	2	—
3.2	Расчет юнит-экономики	8	4	2	2	—
3.3	Ценообразование	6	4	1	1	—
3.4	Стратегия вывода товара в топ	6	4	1	1	—
4	Юридические аспекты	38	22	7	9	Зачет
4.1	Подписание оферты с маркетплейсами	8	4	2	2	—
4.2	Взаиморасчеты с маркетплейсами	6	3	1	2	—
4.3	Подписание договоров с подрядчиками	6	5	1	—	—
4.4	Сопроводительные документы. Сертификация товара	6	3	1	2	—
4.5	Разбор юридических рисков	6	3	1	2	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
4.6	Техподдержка. Группы и чаты для поставщиков	6	4	1	1	—
5	Размещение товаров	31	18	5	8	Зачет
5.1	Заказ первой партии товара	6	3	1	2	—
5.2	Контроль качества товара. Оплата	6	4	1	1	—
5.3	Организация логистики товара. Оплата доставки	6	3	1	2	—
5.4	Фулфилмент	7	5	1	1	—
5.5	Требования к товарам со стороны площадок	6	3	1	2	—
6	Подготовка к открытию магазина	27	15	5	7	Зачет
6.1	Визуал. Фото- и видеоконтент	6	3	1	2	—
6.2	Дизайн инфографики	8	4	2	2	—
6.3	Копирайтинг. Описание в карточке товара	6	4	1	1	—
6.4	Формирование SEO-ядра. Ключевыезапросы	7	4	1	2	—
7	Реклама товаров. Стратегия развития бренда	32	18	6	8	Зачет
7.1	Маркетинговые активности. Внутренняя реклама	6	4	1	1	—
7.2	Способы продвижения бренда. Внешняя реклама	6	3	1	2	—
7.3	Другие способы продвижения	6	3	1	2	—
7.4	Стратегия развития бренда	8	5	2	1	—
7.5	Расчет плана продаж	6	3	1	2	—
8.	Жизнедеятельность магазина	24	14	4	6	Зачет
8.1	Работа с рейтингом магазина	6	3	1	2	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
8.2	Работа с ранжированием карточек товаров	6	4	1	1	—
8.3	Как работать с обратной связью клиентов	6	3	1	2	—
8.4	Возврат и брак товара	6	4	1	1	—
9	Итоговая тема	27	17	6	4	Зачет
9.1	Как правильно заполнить резюме	8	5	2	1	—
9.2	Где искать инвесторов	6	5	1	—	—
9.3	Как презентовать себя работодателю	6	3	1	2	—
9.4	Оформление ИП, выбор режима налогообложения и вида деятельности	7	4	2	1	—
10	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	3	—	—	3	Зачет
—	Всего:	252	145	46	61	—