

Маркетплейсы: как запустить продажи и заработать

Продолжительность курса: 252 академических часа | 15 недель

Даты проведения курса: с 11.10.2023 по 24.01.2024

Вид программы: профессиональная переподготовка

Документ: диплом о профессиональной переподготовке

Преподаватели курса:

▪ **Богаев Роман**

основатель компании Market Profi, эксперт в направлении сервиса отношений с клиентами и партнерами

▪ **Богаева Дарья**

креативный директор компании Market Profi, эксперт в области бизнес-планирования и анализа перспективных направлений развития компании

▪ **Буздалин Владислав**

консультант по прямым и розничным онлайн-продажам, руководитель отдела продаж Market Profi

▪ **Пальчик Максим**

руководитель отдела закупок и логистики, соучредитель Market Profi

▪ **Буркат Елизавета**

руководитель отдела аналитики и логистики Market Profi

▪ **Хома Арти**

руководитель отдела аналитики Market Profi

▪ **Шерстобитова Анна**

проектный менеджер, методист курса

▪ **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание занятий на образовательной онлайн-платформе

Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Ак. часы	Преподаватель
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Правила работы на курсе ▪ Знакомство с Market Profi и структурой курса 	Лекция	0,5	Беляева Алена Богаев Роман
11.10.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Выбор маркетплейса			
1 урок	Характеристики площадок <ul style="list-style-type: none"> ▪ Отличие маркетплейсов от интернет-магазинов ▪ Обзор топовых площадок ▪ Обзор аналитических сервисов 	Лекция	1	Богаев Роман
2 урок	Анализ целевой аудитории <ul style="list-style-type: none"> ▪ Целевая аудитория. Приоритетные каналы для рекламы и продаж ▪ Анализ ЦА: сегментация покупателей, составление портрета 	Лекция	1	Богаева Дарья
3 урок	Анализ перспективных категорий и детальный разбор конкурентов <ul style="list-style-type: none"> ▪ Для чего необходим глубокий анализ ▪ Успешные и неуспешные категории ▪ Смежные категории ▪ Разница успешности категорий на разных площадках ▪ Как определить бюджет под категорию 	Лекция	2	Буддалин Владислав
18.10.2023 11.00 (мск)	Тема 2. Подбор товара. Поиск поставщиков и подрядчиков			
4 урок	Выбор финансово выгодных товаров <ul style="list-style-type: none"> ▪ Типы товаров: сезонные, повседневные, хайп ▪ Анализ выбранного товара 	Лекция	1	Хома Арти
5 урок	Поиск производителей и поставщиков <ul style="list-style-type: none"> ▪ Разница между производителем и поставщиком. Виды поставщиков, их особенности ▪ Критерии выбора поставщика и где его искать 	Лекция	1	Пальчик Максим
6 урок	Поиск логистической компании <ul style="list-style-type: none"> ▪ Логистические компании ▪ Критерии выбора ▪ Где искать ▪ Преимущества и недостатки самых популярных компаний 	Лекция	1	Пальчик Максим
7 урок	Что учесть в договорах с подрядчиками <ul style="list-style-type: none"> ▪ Кто выступает подрядчиками при работе с маркетплейсами ▪ Виды договоров, разница между договором подряда и договором возмездного оказания услуг ▪ Разбор примера договора 	Лекция	1	Пальчик Максим
25.10.2023 11.00 (мск)	Тема 3. Финансовая модель			
8 урок	Таблица себестоимости товара <ul style="list-style-type: none"> ▪ Себестоимость товара и разовые расходы ▪ Пример расчетов и разбор таблицы себестоимости ▪ Рекомендации по уменьшению себестоимости товара 	Лекция	1	Буддалин Владислав
9 урок	Расчет юнит-экономики <ul style="list-style-type: none"> ▪ Юнит экономика как центр всего бизнеса ▪ Пример хорошей и плохой экономики ▪ Какой процент маржинальности должен быть ▪ Разбор экономики по пунктам ▪ Что включаем, что не включаем в экономику ▪ Где смотреть комиссии и логистики маркетплейсов ▪ Пример правильной экономики 	Лекция	2	Буддалин Владислав
10 урок	Ценообразование <ul style="list-style-type: none"> ▪ Расчет стоимости ▪ Работа с ценой в личном кабинете 	Лекция	1	Хома Арти

11 урок	Стратегия вывода товара в топ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Кто попадает в топ ▪ Что такое самовыкуп и его механика работы ▪ Использование сервиса выкупа ▪ Таблица расчетов 	Лекция	1	Хома Арти
01.11.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Юридические аспекты			
12 урок	Оформление ИП, выбор режима и вида деятельности <ul style="list-style-type: none"> ▪ Виды регистрации деятельности на маркетплейсах ▪ Процедура регистрации (ОКВЭД, УСН, РС) ▪ Пример расчета налога 	Лекция	1	Богаев Роман
13 урок	Подписание оферты с маркетплейсами <ul style="list-style-type: none"> ▪ Документы для регистрации личного кабинета на маркетплейсах ▪ Особенности регистрации на Wildberries и OZON ▪ На что обратить внимание в оферте 	Лекция	2	Богаев Роман
14 урок	Взаиморасчеты с маркетплейсами <ul style="list-style-type: none"> ▪ Правила WB по перечислению вознаграждения ▪ За что WB снимает деньги при перечислении ▪ Какие существуют удержания от WB ▪ Где смотреть расходы/доходы ▪ Отчетность 	Лекция	1	Буддалин Владислав
15 урок	Подписание договоров с подрядчиками <ul style="list-style-type: none"> ▪ Для чего заключается договор ▪ Условия заключения, как правильно оформить документ ▪ Какие документы нужны для оформления 	Лекция	1	Богаев Роман
16 урок	Сопроводительные документы. Сертификация товара <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое сертификация товара, для чего требуется при работе с маркетплейсами ▪ Виды сертифицирующих документов ▪ Какие товары подлежат обязательной сертификации ▪ Товары с оформлением отказного письма ▪ Где оформлять, как выбрать выгодную компанию 	Лекция	1	Богаев Роман
17 урок	Разбор юридических рисков <ul style="list-style-type: none"> ▪ Какие документы на продукцию нужны для продажи товара ▪ Нейминг и логотип 	Лекция	1	Хома Арти
18 урок	Техподдержка. Группы и чаты для поставщиков <ul style="list-style-type: none"> ▪ Чаты в социальных сетях ▪ Поддержка на Wildberries и Ozon 	Лекция	1	Хома Арти
08.11.2023 11.00 (мск)	Тема 5. Размещение товаров			
19 урок	Заказ первой партии товара <ul style="list-style-type: none"> ▪ Россия vs Китай, поиск товара и кому доверить производство ▪ Выбор поставщика: критерии поиска контрагента 	Лекция	1	Буркат Елизавета Пальчик Максим
20 урок	Контроль качества товара. Оплата <ul style="list-style-type: none"> ▪ Как не купить kota в мешке: основные правила ккт в России и Китае ▪ Сначала стулья потом деньги? Когда производить оплату за товар 	Лекция	1	Пальчик Максим
21 урок	Организация логистики товара. Оплата доставки <ul style="list-style-type: none"> ▪ Кто такой байер. Байер как связующее звено в логистике ▪ Как складывается логистика из Китая в Россию 	Лекция	1	Пальчик Максим
22 урок	Фулфилмент <ul style="list-style-type: none"> ▪ Фулфилмент, основные услуги оператора ▪ Особенности, преимущества и модели работы ▪ На что обратить внимание при выборе оператора 	Лекция	1	Пальчик Максим
23 урок	Требования к товарам со стороны площадок <ul style="list-style-type: none"> ▪ Требования к упаковке ▪ Маркировка ▪ Условия отгрузки 	Лекция	1	Хома Арти

15.11.2023 11.00 (мск)	Тема 6. Подготовка к открытию магазина			
24 урок	Визуал. Фото- и видеоконтент ▪ Яндекс.Директ ▪ Фотоконтент ▪ Видеоконтент	Лекция	1	Богаева Дарья
25 урок	Дизайн инфографики ▪ Содержание инфографики ▪ Выбор и сочетание цветов ▪ Акценты и ошибки при нанесении инфографики	Лекция	2	Богаева Дарья
26 урок	Копирайтинг. Описание в карточка товара ▪ Вид и состав текста ▪ Рекомендации и ограничения	Лекция	1	Богаева Дарья
27 урок	Формирование SEO-ядра. Ключевые запросы ▪ Что такое SEO, ключевые запросы ▪ Сбор ключей ▪ Куда добавлять ключевые запросы	Лекция	1	Хома Арти
22.11.2023 11.00 (мск)	Тема 7. Реклама товаров. Стратегия развития бренда			
28 урок	Маркетинговые активности. Внутренняя реклама ▪ Что такое реклама. Виды рекламы на маркетплейсах ▪ Настройка рекламы на Wildberries ▪ Настройка рекламы на Ozon	Лекция	1	Хома Арти
29 урок	Способы продвижения бренда. Внешняя реклама ▪ Виды внешней рекламы. Таргетинг ВКонтакте ▪ Яндекс.Директ	Лекция	1	Хома Арти
30 урок	Другие способы продвижения ▪ Маркетинговые инструменты воздействия на покупателя ▪ Карточка товара ▪ Рекомендации ▪ Маркетинг на Ozon	Лекция	1	Хома Арти
31 урок	Стратегия развития бренда ▪ Для чего нужна стратегия развития ▪ На какой срок ее строить ▪ Варианты стратегии ▪ Как составить идеальную стратегию ▪ Как часто и при каких условиях необходимо использовать стратегию ▪ К какому результату стратегия должна приводить ▪ Пример стратегии	Лекция	2	Буздалин Владислав
32 урок	Расчет плана продаж ▪ План продаж неотъемлемая часть стратегии развития ▪ Из каких параметров и как рассчитывается план продаж ▪ Рекомендуемый срок просчета ▪ Пример просчета ▪ Причины выполнений и невыполнений планов ▪ Вывод	Лекция	1	Буздалин Владислав
29.11.2023 11.00 (мск)	Тема 8. Жизнедеятельность магазина			
33 урок	Работа с рейтингом магазина ▪ Рейтинг: что, как и зачем ▪ Повышение рейтинга	Лекция	1	Хома Арти
34 урок	Работа с ранжированием карточек товаров ▪ Сервис для покупателя ▪ Технические аспекты	Лекция	1	Хома Арти
35 урок	Как работать с обратной связью клиентов ▪ На что влияют отзывы ▪ Какой рейтинг должен быть у товара ▪ Ответы на негативные отзывы ▪ Отвечать ли на положительные отзывы ▪ Отзывы с помощью самовыкупов	Лекция	1	Буздалин Владислав

36 урок	Возврат и брак товара <ul style="list-style-type: none"> По каким причинам оставляют негативные отзывы Как избежать негатива в отзывах и брака Каким образом вернуть товар Утилизация от WB или что происходит при браке 	Лекция	1	Буздалин Владислав
06.12.2023 11.00 (мск)	Тема 9. Итоговая тема			
37 урок	Как правильно заполнить резюме <ul style="list-style-type: none"> Общие рекомендации по составлению резюме, главная цель составления документа Навыки, которые необходимы в работе с маркетплейсами, личные качества Какие ошибки не стоит допускать, шаблонные фразы Что писать в разделе о себе, дополнительная информация 	Лекция	2	Богаев Роман
38 урок	Где искать инвесторов <ul style="list-style-type: none"> Для чего нужны инвесторы, их виды, условия, преимущества и недостатки С чего начать и как подготовиться к общению с ними Где найти первых инвесторов 	Лекция	1	Богаев Роман
39 урок	Как презентовать себя работодателю <ul style="list-style-type: none"> Как подготовиться к собеседованию Правила самопрезентации. Как составить рассказ о себе Как вести себя на собеседовании 	Лекция	1	Буздалин Владислав
17.01.2024 11.00 (мск)	Тема 10. Итоговая аттестация			
40 урок	Завершение обучения и подготовка к итоговой аттестации			
11.10.2023 - 24.01.2024	Самостоятельная работа	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru

Маркетплейсы: как запустить продажи и заработать

Продолжительность курса: 252 академических часа | 15 недель

Даты проведения курса: с 11.10.2023 по 24.01.2024

Вид программы: дополнительная общеобразовательная

Документ: свидетельство

Преподаватели курса:

▪ **Богаев Роман**

основатель компании Market Profi, эксперт в направлении сервиса отношений с клиентами и партнерами

▪ **Богаева Дарья**

креативный директор компании Market Profi, эксперт в области бизнес-планирования и анализа перспективных направлений развития компании

▪ **Буздалин Владислав**

консультант по прямым и розничным онлайн-продажам, руководитель отдела продаж Market Profi

▪ **Пальчик Максим**

руководитель отдела закупок и логистики, соучредитель Market Profi

▪ **Буркат Елизавета**

руководитель отдела аналитики и логистики Market Profi

▪ **Хома Арти**

руководитель отдела аналитики Market Profi

▪ **Шерстобитова Анна**

проектный менеджер, методист курса

▪ **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание занятий на образовательной онлайн-платформе

Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Ак. часы	Преподаватель
	<ul style="list-style-type: none"> Правила работы на курсе Знакомство с Market Profi и структурой курса 	Лекция	0,5	Беляева Алена Богаев Роман
11.10.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Выбор маркетплейса			
1 урок	Характеристики площадок <ul style="list-style-type: none"> Отличие маркетплейсов от интернет-магазинов Обзор топовых площадок Обзор аналитических сервисов 	Лекция	1	Богаев Роман
2 урок	Анализ целевой аудитории <ul style="list-style-type: none"> Целевая аудитория. Приоритетные каналы для рекламы и продаж Анализ ЦА: сегментация покупателей, составление портрета 	Лекция	1	Богаева Дарья
3 урок	Анализ перспективных категорий и детальный разбор конкурентов <ul style="list-style-type: none"> Для чего необходим глубокий анализ Успешные и неуспешные категории Смежные категории Разница успешности категорий на разных площадках Как определить бюджет под категорию 	Лекция	2	Буздалин Владислав
18.10.2023 11.00 (мск)	Тема 2. Подбор товара. Поиск поставщиков и подрядчиков			
4 урок	Выбор финансово выгодных товаров <ul style="list-style-type: none"> Типы товаров: сезонные, повседневные, хайп Анализ выбранного товара 	Лекция	1	Хома Арти
5 урок	Поиск производителей и поставщиков <ul style="list-style-type: none"> Разница между производителем и поставщиком. Виды поставщиков, их особенности Критерии выбора поставщика и где его искать 	Лекция	1	Пальчик Максим
6 урок	Поиск логистической компании <ul style="list-style-type: none"> Логистические компании Критерии выбора Где искать Преимущества и недостатки самых популярных компаний 	Лекция	1	Пальчик Максим
7 урок	Что учесть в договорах с подрядчиками <ul style="list-style-type: none"> Кто выступает подрядчиками при работе с маркетплейсами Виды договоров, разница между договором подряда и договором возмездного оказания услуг Разбор примера договора 	Лекция	1	Пальчик Максим
25.10.2023 11.00 (мск)	Тема 3. Финансовая модель			
8 урок	Таблица себестоимости товара <ul style="list-style-type: none"> Себестоимость товара и разовые расходы Пример расчетов и разбор таблицы себестоимости Рекомендации по уменьшению себестоимости товара 	Лекция	1	Буздалин Владислав
9 урок	Расчет юнит-экономики <ul style="list-style-type: none"> Юнит экономика как центр всего бизнеса Пример хорошей и плохой экономики Какой процент маржинальности должен быть Разбор экономики по пунктам Что включаем, что не включаем в экономику Где смотреть комиссии и логистики маркетплейсов Пример правильной экономики 	Лекция	2	Буздалин Владислав
10 урок	Ценообразование <ul style="list-style-type: none"> Расчет стоимости Работа с ценой в личном кабинете 	Лекция	1	Хома Арти

11 урок	Стратегия вывода товара в топ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Кто попадает в топ ▪ Что такое самовыкуп и его механика работы ▪ Использование сервиса выкупа ▪ Таблица расчетов 	Лекция	1	Хома Арти
01.11.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Юридические аспекты			
12 урок	Оформление ИП, выбор режима и вида деятельности <ul style="list-style-type: none"> ▪ Виды регистрации деятельности на маркетплейсах ▪ Процедура регистрации (ОКВЭД, УСН, РС) ▪ Пример расчета налога 	Лекция	1	Богаев Роман
13 урок	Подписание оферты с маркетплейсами <ul style="list-style-type: none"> ▪ Документы для регистрации личного кабинета на маркетплейсах ▪ Особенности регистрации на Wildberries и OZON ▪ На что обратить внимание в оферте 	Лекция	2	Богаев Роман
14 урок	Взаиморасчеты с маркетплейсами <ul style="list-style-type: none"> ▪ Правила WB по перечислению вознаграждения ▪ За что WB снимает деньги при перечислении ▪ Какие существуют удержания от WB ▪ Где смотреть расходы/доходы ▪ Отчетность 	Лекция	1	Буздалин Владислав
15 урок	Подписание договоров с подрядчиками <ul style="list-style-type: none"> ▪ Для чего заключается договор ▪ Условия заключения, как правильно оформить документ ▪ Какие документы нужны для оформления 	Лекция	1	Богаев Роман
16 урок	Сопроводительные документы. Сертификация товара <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое сертификация товара, для чего требуется при работе с маркетплейсами ▪ Виды сертифицирующих документов ▪ Какие товары подлежат обязательной сертификации ▪ Товары с оформлением отказного письма ▪ Где оформлять, как выбрать выгодную компанию 	Лекция	1	Богаев Роман
17 урок	Разбор юридических рисков <ul style="list-style-type: none"> ▪ Какие документы на продукцию нужны для продажи товара ▪ Нейминг и логотип 	Лекция	1	Хома Арти
18 урок	Техподдержка. Группы и чаты для поставщиков <ul style="list-style-type: none"> ▪ Чаты в социальных сетях ▪ Поддержка на Wildberries и Ozon 	Лекция	1	Хома Арти
08.11.2023 11.00 (мск)	Тема 5. Размещение товаров			
19 урок	Заказ первой партии товара <ul style="list-style-type: none"> ▪ Россия vs Китай, поиск товара и кому доверить производство ▪ Выбор поставщика: критерии поиска контрагента 	Лекция	1	Буркат Елизавета Пальчик Максим
20 урок	Контроль качества товара. Оплата <ul style="list-style-type: none"> ▪ Как не купить kota в мешке: основные правила ккт в России и Китае ▪ Сначала стулья потом деньги? Когда производить оплату за товар 	Лекция	1	Пальчик Максим
21 урок	Организация логистики товара. Оплата доставки <ul style="list-style-type: none"> ▪ Кто такой байер. Байер как связующее звено в логистике ▪ Как складывается логистика из Китая в Россию 	Лекция	1	Пальчик Максим
22 урок	Фулфилмент <ul style="list-style-type: none"> ▪ Фулфилмент, основные услуги оператора ▪ Особенности, преимущества и модели работы ▪ На что обратить внимание при выборе оператора 	Лекция	1	Пальчик Максим
23 урок	Требования к товарам со стороны площадок <ul style="list-style-type: none"> ▪ Требования к упаковке ▪ Маркировка ▪ Условия отгрузки 	Лекция	1	Хома Арти

15.11.2023 11.00 (мск)	Тема 6. Подготовка к открытию магазина			
24 урок	Визуал. Фото- и видеоконтент ▪ Яндекс.Директ ▪ Фотоконтент ▪ Видеоконтент	Лекция	1	Богаева Дарья
25 урок	Дизайн инфографики ▪ Содержание инфографики ▪ Выбор и сочетание цветов ▪ Акценты и ошибки при нанесении инфографики	Лекция	2	Богаева Дарья
26 урок	Копирайтинг. Описание в карточка товара ▪ Вид и состав текста ▪ Рекомендации и ограничения	Лекция	1	Богаева Дарья
27 урок	Формирование SEO-ядра. Ключевые запросы ▪ Что такое SEO, ключевые запросы ▪ Сбор ключей ▪ Куда добавлять ключевые запросы	Лекция	1	Хома Арти
22.11.2023 11.00 (мск)	Тема 7. Реклама товаров. Стратегия развития бренда			
28 урок	Маркетинговые активности. Внутренняя реклама ▪ Что такое реклама. Виды рекламы на маркетплейсах ▪ Настройка рекламы на Wildberries ▪ Настройка рекламы на Ozon	Лекция	1	Хома Арти
29 урок	Способы продвижения бренда. Внешняя реклама ▪ Виды внешней рекламы. Таргетинг ВКонтакте ▪ Яндекс.Директ	Лекция	1	Хома Арти
30 урок	Другие способы продвижения ▪ Маркетинговые инструменты воздействия на покупателя ▪ Карточка товара ▪ Рекомендации ▪ Маркетинг на Ozon	Лекция	1	Хома Арти
31 урок	Стратегия развития бренда ▪ Для чего нужна стратегия развития ▪ На какой срок ее строить ▪ Варианты стратегии ▪ Как составить идеальную стратегию ▪ Как часто и при каких условиях необходимо использовать стратегию ▪ К какому результату стратегия должна приводить ▪ Пример стратегии	Лекция	2	Буздалин Владислав
32 урок	Расчет плана продаж ▪ План продаж неотъемлемая часть стратегии развития ▪ Из каких параметров и как рассчитывается план продаж ▪ Рекомендуемый срок просчета ▪ Пример просчета ▪ Причины выполнений и невыполнений планов ▪ Вывод	Лекция	1	Буздалин Владислав
29.11.2023 11.00 (мск)	Тема 8. Жизнедеятельность магазина			
33 урок	Работа с рейтингом магазина ▪ Рейтинг: что, как и зачем ▪ Повышение рейтинга	Лекция	1	Хома Арти
34 урок	Работа с ранжированием карточек товаров ▪ Сервис для покупателя ▪ Технические аспекты	Лекция	1	Хома Арти
35 урок	Как работать с обратной связью клиентов ▪ На что влияют отзывы ▪ Какой рейтинг должен быть у товара ▪ Ответы на негативные отзывы ▪ Отвечать ли на положительные отзывы ▪ Отзывы с помощью самовыкупов	Лекция	1	Буздалин Владислав

36 урок	Возврат и брак товара <ul style="list-style-type: none"> По каким причинам оставляют негативные отзывы Как избежать негатива в отзывах и брака Каким образом вернуть товар Утилизация от WB или что происходит при браке 	Лекция	1	Буздалин Владислав
06.12.2023 11.00 (мск)	Тема 9. Итоговая тема			
37 урок	Как правильно заполнить резюме <ul style="list-style-type: none"> Общие рекомендации по составлению резюме, главная цель составления документа Навыки, которые необходимы в работе с маркетплейсами, личные качества Какие ошибки не стоит допускать, шаблонные фразы Что писать в разделе о себе, дополнительная информация 	Лекция	2	Богаев Роман
38 урок	Где искать инвесторов <ul style="list-style-type: none"> Для чего нужны инвесторы, их виды, условия, преимущества и недостатки С чего начать и как подготовиться к общению с ними Где найти первых инвесторов 	Лекция	1	Богаев Роман
39 урок	Как презентовать себя работодателю <ul style="list-style-type: none"> Как подготовиться к собеседованию Правила самопрезентации. Как составить рассказ о себе Как вести себя на собеседовании 	Лекция	1	Буздалин Владислав
17.01.2024 11.00 (мск)	Тема 10. Итоговая аттестация			
40 урок	<ul style="list-style-type: none"> Завершение обучения и подготовка к итоговой аттестации 			
11.10.2023 - 24.01.2024	<ul style="list-style-type: none"> Самостоятельная работа 	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru