

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 29.07.2024 14:56:22  
Уникальный программный ключ:  
880f7c97c983b07b775f6604a630281b13ca9fd2

### Учебный план

№ п/п	Наименование дисциплины	Общая трудоемкость, час.	Контактная работа, час.				Самостоятельная работа, час	Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий, электронного обучения), час.				Самостоятельная работа, час	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация (форма/час.)	Итоговая аттестация	Код компетенции
			Всего	Лекции в интерактивной форме	В том числе			Всего	В том числе							
					Лабораторные занятия (практикум) в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия/ в интерактивной форме			Лекции в интерактивной форме	Лабораторные занятия (практикум) в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия/ в интерактивной форме					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.	<b>Введение в маркетинг</b>	<b>4</b>						<b>4</b>	<b>2</b>		<b>2</b>					<b>ПСК-1 ПСК-2</b>
1.1	Обзор финансовой модели.	4						4	2		2					
2.	<b>Работа менеджера. Особенности работы. Поиск клиентов. Коммуникация с клиентами</b>	<b>16</b>						<b>16</b>	<b>4</b>		<b>12</b>					<b>ПСК-1 ПСК-2</b>
2.1	Формирование личного бренда как способ продвижения.	8						8	2		6					

2.3	Как менеджеру растить свой доход. Функционал аккаунт менеджера.	8						8	2		6				
<b>3.</b>	<b>Юридическая форма организации работы на маркетплейсах. Сертификация. Документы.</b>	<b>10</b>						<b>10</b>	<b>4</b>		<b>6</b>				<b>ПСК-1</b> <b>ПСК-2</b>
3.1	Варианты организационно-правовой формы работы. Как открыть ИП. Формы налогообложения. Виды ОКВЭДов. Сумма взносов. Расходы. Уменьшение УСН. КУДИР. Сроки уплаты налогов.	6						6	2		4				
3.2	Разрешающие документы – зачем они нужны? Сертификация (список товаров для которых нужны документы).	4						4	2		2				
<b>4.</b>	<b>Поставщики. Закупка товара.</b>	<b>8</b>						<b>8</b>	<b>4</b>		<b>4</b>				<b>ПСК-1</b> <b>ПСК-2</b>
4.1	Как работать с поставщиком. Что именно нужно включать в договор с поставщиком.	4						4	2		2				
4.2	Где закупать товар. Схемы работы. Общение с поставщиком.	4						4	2		2				
<b>5.</b>	<b>Что продавать? Анализ и выбор ниши.</b>	<b>12</b>						<b>12</b>	<b>4</b>		<b>8</b>				<b>ПСК-1</b> <b>ПСК-2</b>
5.1	Анализ ниш товаров. Анализ конкурентов. Анализ ассортиментной матрицы товаров маркетплейсов. Понятие ассотриментной матрицы. Понятие оборачиваемости.	4						4	2		2				
5.2	Алгоритм анализа. Определение спроса в нише. Лидеры рынка. Определение приоритетного среднего чека в нише.	8						8	2		6				



8.1	Требования к фото и видео. Создание фотографий. Зачем нужна инфографика (примеры).	4					4	2		2					
8.2	Воронка продаж в фото контенте. Кроссейлинг в фото контенте. Информация и характеристики товара, рич-контент. Как составить ТЗ для подрядчиков.	4					4	2		2					
<b>9.</b>	<b>Упаковка и маркировка товара. Отгрузка товара.</b>	<b>10</b>					<b>10</b>	<b>4</b>		<b>6</b>					<b>ПСК-1 ПСК-2</b>
9.1	Тестовая партия товара. Маркировка товара. Программа для маркировки.	4					4	2		2					
9.2	Склады и их география. Создание своего склада в личном кабинете. Добавление остатков. Сбор заказов и упаковка товара по требованиям. Создание поставки.	4					4	2		2					
9.3	Разбор схем работы на маркетплейсах.	2					2			2					
<b>10.</b>	<b>Управление акциями и скидками. Маркетинг на маркетплейсах.</b>	<b>12</b>					<b>12</b>	<b>4</b>		<b>8</b>					<b>ПСК-1 ПСК-2</b>
10.1	Зачем принимать участие в акциях. Акции. Работа с отзывами и вопросами.	4					4	2		2					
10.2	SEO – оптимизация. Выдача товаров в ТОПе. За что можно выпасть из ТОПа (WB).	4					4			4					
10.3	Рекламный кабинет. Как работает поиск. Медийная реклама. Товарное продвижение. Заявки на маркетинг. Внешняя реклама.	4					4	2		2					
<b>11.</b>	<b>Бесплатные методы продвижения. Работа с отзывами и вопросами. Работа с поддержкой.</b>	<b>8</b>					<b>8</b>	<b>4</b>		<b>4</b>					<b>ПСК-1 ПСК-2</b>

11.1	Обзор бесплатных методов продвижения. Работа с лояльностью покупателей.	4					4	2		2					
11.2	Отзывы за баллы (Ozon). Как работать с отзывами. Ответы на отзывы. Работа с вопросами.	4					4	2		2					
<b>12.</b>	<b>Аналитика продаж и прогнозирование поставок.</b>	<b>10</b>					<b>10</b>	<b>4</b>		<b>6</b>					<b>ПСК-1 ПСК-2</b>
12.1	Где искать отчеты по продажам и их виды. Как работать с отчетами.	4					4	2		2					
12.2	Анализ продаж по системе ABC. Анализ воронки продаж. Анализ результатов акций. Анализ динамики категорий и конкуренции в них.	6					6	2		4					
<b>13.</b>	<b>Консультации по работе с маркетплейсами.</b>	<b>4</b>					<b>4</b>			<b>4</b>					<b>ПСК-1 ПСК-2</b>
13.1	Ответы на вопросы слушателей по тематике программы.	4					4			4					
<b>14.</b>	<b>Маркетинг<sup>1</sup></b>	<b>18</b>									<b>18</b>				
	<b>Итого:</b>	<b>142</b>					<b>124</b>	<b>50</b>		<b>74</b>	<b>18</b>				
	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>2</b>													<b>Э (Д) 2</b>
	<b>Всего:</b>	<b>144</b>					<b>124</b>	<b>50</b>		<b>74</b>	<b>18</b>				

КР – контрольная работа;

Итоговая аттестация: Э (Д) – экзамен с применением электронного обучения.

<sup>1</sup> Электронный курс РАНХиГС