

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.	Введение в маркетинг	4						4	2		2					ПСК-1 ПСК-2
1.1	Обзор финансовой модели.	4						4	2		2					
2.	Работа менеджера. Особенности работы. Поиск клиентов. Коммуникация с клиентами	16						16	4		12					ПСК-1 ПСК-2
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				
3.	Юридическая форма организации работы на маркетплейсах. Сертификация. Документы.	10						10	4		6				ПСК-1 ПСК-2
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				
4.	Поставщики. Закупка товара.	8						8	4		4				ПСК-1 ПСК-2
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				
5.	Что продавать? Анализ и выбор ниши.	12						12	4		8				ПСК-1 ПСК-2
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					
9.	Упаковка и маркировка товара. Отгрузка товара.	10					10	4		6					ПСК-1 ПСК-2
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					
10.	Управление акциями и скидками. Маркетинг на маркетплейсах.	12					12	4		8					ПСК-1 ПСК-2
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					
11.	Бесплатные методы продвижения. Работа с отзывами и вопросами. Работа с поддержкой.	8					8	4		4					ПСК-1 ПСК-2

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					
12.	Аналитика продаж и прогнозирование поставок.	10					10	4		6					ПСК-1 ПСК-2
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					
13.	Консультации по работе с маркетплейсами.	4					4			4					ПСК-1 ПСК-2
13.1	Ответы на вопросы слушателей по тематике программы.	4					4			4					
14.	Маркетинг¹	18									18				
	Итого:	142					124	50		74	18				
	Итоговая аттестация	2													Э (Д) 2
	Всего:	144					124	50		74	18				

КР – контрольная работа;

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

¹ Электронный курс РАНХиГС