



**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ПРОФЕССИИ БУДУЩЕГО»**

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель генерального директора
по проектному офису
АНО «Профессии будущего»



Е. Е. Дурнева
« 18 » 04 2025 г.

ПРОГРАММА

повышения квалификации
(дополнительное профессиональное образование)
«Менеджер маркетплейсов»
(наименование программы)

Цель: получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере управления продажами на маркетплейсах

Планируемые результаты обучения: – овладение знаниями в области управления продажами на маркетплейсах;
– формирование навыков взаимодействия с маркетплейсами, управления взаимоотношениями с клиентами

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Категория обучающихся:	лица, обучающиеся в рамках проекта «Профессии будущего»	Форма обучения:	очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий
Минимальный уровень образования принимаемых на обучение:	среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере)	Недельная нагрузка:	20 часов
Продолжительность обучения:	9 недель	Режим занятий:	5 дней в неделю по 4 часа в день

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
			очное обучение теорет. занятия	практ. занятия	заочное обучение	
1.	Маркетплейсы в структуре e-commerce России. Введение в мир маркетплейсов и выбор ниши	44	—	3	41	зачет
2.	Интерфейс и возможности личных кабинетов ведущих маркетплейсов. Пошаговый алгоритм старта продаж на маркетплейсах WILDBERRIES и OZON	38	—	11	27	зачет
3.	Карточки товаров и продвижение	46	—	18	28	зачет
4.	Продвижение товара и оценка эффективности продаж. Финансы и аналитика на маркетплейсах	46	—	15	31	зачет
5.	Итоговая аттестация ¹	6	—	6	—	экзамен
	Итого:	180	—	53	127	



¹ Прием экзамена осуществляется аттестационной комиссией в составе трех человек.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая программа «Менеджер маркетплейсов» предназначена для повышения квалификации лиц, проходящих обучение в рамках проекта «Профессии будущего».

На обучение принимаются лица, имеющие образование не ниже среднего профессионального, с навыками работы на персональном компьютере.

Программа рекомендуется для лиц – уверенных пользователей персонального компьютера и сети «Интернет».

Слушатели, принятые на обучение по очно-заочной форме обучения с применением дистанционных образовательных технологий, должны иметь персональный компьютер с выходом в сеть «Интернет».

Цель обучения – получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере управления продажами на маркетплейсах.

Учебный план повышения квалификации, рассчитанный на 180 часов, включая время, отведенное на итоговую аттестацию, содержит 4 учебные дисциплины, состав и последовательность которых устанавливается исходя из цели обучения и логики освоения учебного материала.

Организация учебного процесса предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: теоретические занятия, практические занятия, онлайн-лекции, вебинары, другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.

Очные занятия проводятся, в том числе, в формате вебинаров. Заочно в системе дистанционного обучения слушатели самостоятельно изучают материалы (видеолекции, презентации и пр.), а также выполняют задания и (или) тесты, размещенные на электронных ресурсах АНО «Профессии будущего», в удобном для себя месте, имеющем необходимые условия для занятий (персональный компьютер с выходом в сеть «Интернет»). При проведении заочных занятий по отдельным темам возможно привлечение тьютора.

По каждой дисциплине разработаны различные виды контроля знаний и умений, а также разработаны комплексные задания для проведения итогового экзамена, что позволяет выявить степень подготовки слушателя к профессиональной деятельности.

На очное обучение в учебном плане отводится 53 часа.

Освоение программы «Менеджер маркетплейсов» завершается итоговой аттестацией в форме экзамена. Экзамен проводится в формате тестирования.

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ, СОВЕРШЕНСТВУЕМЫХ И (ИЛИ) ПОЛУЧАЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

Слушатель, успешно освоивший программу «Менеджер маркетплейсов», должен знать:

- экономические основы функционирования маркетплейсов;
- виды маркетплейсов, преимущества и недостатки, правила и принципы работы;
- основы товароведения, виды, свойства и показатели качества товаров;
- интерфейс и возможности личных кабинетов ведущих маркетплейсов.

Слушатель, успешно освоивший программу «Менеджер маркетплейсов», должен уметь:

- определять целевую аудиторию товара;
- формировать уникальное торговое предложение;
- проводить анализ товаров на маркетплейсах;
- работать с поставщиками;
- рассчитывать и устанавливать оптимальную цену на товар;
- создавать продающие карточки товаров;
- продвигать товар на маркетплейсах, организовывать и проводить акции и распродажи;
- работать с отзывами;
- оценивать эффективность продаж на маркетплейсах.