

Индивидуальный предприниматель Паркулаб Маргарита Ринатовна

дата регистрации 05.09.2023, ИНН: 183201732500 ОГРНИП 323430000026966

Удмуртская Республика, г. Ижевск ул. Красногеройская, д.87, кв.24

эл.почта ritaparkulab@mail.ru, тел. +79292772732

Утверждаю
индивидуальный предприниматель

_____/Паркулаб М.Р./
10.04.2024

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«Я предприниматель»

срок реализации программы 3 месяца

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1. Нормативно-правовая база

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 31.03.2022 № 678-р;
- приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 №629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Постановление Правительства РФ от 11.10.2023 N 1678 "Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ".

2. Направленность дополнительной образовательной общеразвивающей программы – социально-гуманитарная

3. Новизна программы

состоит в том, что она не только направлена на развитие навыков руководства продажами на маркетплейсах, но и способствует формированию целостного взгляда на данную профессиональную область, развитию творческих способностей и познавательного интереса.

4. Актуальность программы

актуальность данной программы отражается в ее высокой практико-ориентированности, основанной на привлечении обучающихся к выполнению заданий, сопоставимых с решением реальных профессиональных задач. Слушатели курса смогут выбрать платформу для продажи товаров и разработать стратегию продвижения на ней.

5. Педагогическая целесообразность

актуальность данной программы отражается в ее высокой практико-ориентированности, основанной на привлечении обучающихся к выполнению заданий, сопоставимых с решением реальных профессиональных задач. Слушатели курса смогут выбрать платформу для продажи товаров и разработать стратегию продвижения на ней.

6. Цель программы

формирование системы знаний об особенностях работы с маркетплейсами, подготовка обучающихся к применению полученных навыков для решения практических задач.

7. Задачи программы

7.1. Обучающие:

- сформировать необходимые знания и навыки по созданию стратегии для работы с площадкой;
- научить, как выбрать площадку для продажи и подготовить продукцию к поставке на маркетплейс;
- дать необходимые знания в объеме, достаточном для выбора работы с маркетплейсами как будущей профессиональной деятельности.

7.2. Развивающие:

- развивать у обучающихся творческое и креативное мышление;
- развивать стремление к самообразованию, формированию познавательной активности, потребности пополнять свои знания;
- развивать у обучающихся общую информационную культуру;
- развивать навыки самостоятельной работы.

7.3. Воспитательные:

- формировать личные качества, такие как трудолюбие, аккуратность, целеустремленность;
- формировать устойчивый интерес обучающихся к творчеству;
- способствовать воспитанию настойчивости и стремления к достижению поставленной цели.

8. Отличительные особенности программы от существующих образовательных программ

К отличительным особенностям данной образовательной программы можно отнести специфику тематики обучения и возможность приобщиться во время выполнения практических заданий к решению задач, схожим с теми, что присутствуют в реальной профессиональной деятельности специалиста. В процессе познавательной активности учитывается темп развития специальных умений и навыков участников курса, уровень их самостоятельности.

9. Возраст обучающихся –

от 15 лет.

10. Сроки реализации дополнительной образовательной общеразвивающей программы –

3 месяца.

11. Формы и режим занятий –

Программа реализуется с использованием дистанционных образовательных технологий. Занятия проводятся по _____ часов в неделю, _____ часа в день.

12. Ожидаемые результаты и способы определения их результативности

12.1. После освоения программы «Профессия менеджер маркетплейсов. Специализация Ozon» обучающийся сможет:

- выбрать перспективную товарную нишу и отделиться от конкурентов;
- работать с системами аналитики;
- рассчитывать стоимость товара и предполагать будущую прибыль с учётом возможных затрат и комиссий;
- оформлять и продвигать карточки товаров;
- отвечать на позитивные и негативные отзывы, корректно работать с возражениями;
- устанавливать скидки, запускать акции и рекламироваться на других площадках;
- выбрать удобную схему работы и следить за каждым этапом: от регистрации бренда до упаковки и отправки.

12.2. Достижение образовательных результатов оценивается путем выполнения практических работ и тестирований.

В случае успешного прохождения тестирования информационном ресурсе обучающийся получает отметку «зачтено», в случае неудачного выполнения теста у участника курса имеется возможность пройти его повторно.

Все практические работы анализируются и оцениваются куратором, все замечания и оценочные суждения размещаются в соответствующем элементе (личные сообщения информационном ресурсе). В случае положительного выполнения практической работы слушатель переходит к следующему заданию, при наличии ошибок работа с комментариями отправляется на доработку:

12.3. Формой подведения итогов реализации дополнительной образовательной общеразвивающей программы является выполнение итоговой практической работы, проводимой для определения степени усвоения теоретических и практических знаний, умений и навыков, а также сформированности личностных качеств в рамках планируемых результатов обучения.

12.3.1. Договор является договором присоединения, условия которого определены Исполнителем и опубликованы на информационном ресурсе Исполнителя, размещенном в сети Интернет на сайте <https://www.parkulab.ru/> (далее все вместе – «Сайт»), текст Договора доступен по ссылке: <https://parkulab.ru/doc>

12.3.2. Договор состоит из настоящего текста (основной текст), а также следующих неотъемлемых приложений:

Приложение №1А «Форма Заказа на обучение для физических лиц»;

Приложение №1Б «Форма Заказа на обучение для юридических лиц»;

Приложение №2 «Правила возврата денежных средств»;

Приложение №3 «Реквизиты Исполнителя».

12.3.3. Информация об Исполнителе, в том числе информация о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, об уровне своего профессионального образования, общем стаже педагогической работы и о стаже занятия индивидуальной педагогической деятельностью размещены на Сайте и доступны по ссылке: <https://parkulab.ru/doc>

12.4. Заключение Договора

12.4.1. Договор заключается не иначе как путем присоединения Заказчика к предложенному Договору в целом и считается заключенным с момента получения Исполнителем Заказа на обучение (далее – «Заказ») по форме Приложение № 1А либо Приложения №1Б к Договору (в зависимости от статуса и организационно-правовой формы Заказчика).

12.4.2. Подписание и обмен подписанным Заказом осуществляется Сторонами в порядке предусмотренном разделом 14 Договора.

12.4.3. Исполнитель вправе установить срок до окончания которого Заказчик обязан направить подписанный Заказ Исполнителю и/или произвести первый платеж по нему (далее – «Срок подписания Заказа»).

12.4.4. Заказ считается полученным Исполнителем от Заказчика, а Договор заключенным в следующий момент (в зависимости от того, что произойдет раньше):

- (1) до окончания Срока подписания Заказа Исполнитель получил, подписанный Заказчиком Заказ;
- (2) до окончания Срока подписания Заказа Заказчик хотя не подписал и не направил Заказ Исполнителю, но произвел оплату по Заказу, который был подготовлен Исполнителем и направлен Заказчику.

12.4.5. Направление Заказчиком Заказа либо внесение первого платежа по нему позже Срока подписания Заказа не обязывает Исполнителя оказывать услуги на указанных в таком Заказе условиях. В этом случае получение Исполнителем, подписанного Заказчиком Заказа либо первого платежа по нему, является встречным предложением Заказчика заключить Договор, которое Исполнитель рассматривает в течение 3 рабочих дней с момента получения и вправе принять одно из следующих решений:

- (1) Не принимать встречное предложение Заказчика. В указанном случае Исполнитель направляет Заказчику уведомление об отказе заключить Договор и возвращает полученные от Заказчика денежные средства в течение 10 календарных дней с момента их получения от Заказчика.
- (2) Акцептовать встречное предложение Заказчика без замечаний. В случае если Исполнитель в течение 3 рабочих дней с момента получения предложения от Заказчика не уведомил Заказчика об отказе принять встречное предложение – такое предложение считается принятым Заказчиком, а Договор между Сторонами заключенным на условиях, указанных в Заказе.

12.4.6. Подписанный Заказчиком Заказ является неотъемлемой частью Договора.

12.4.7. Стороны вправе согласовать изменить условия основного текста Договора или согласовать иные условия Договора. Если Заказ противоречат основному тексту Договора, то приоритет имеют условия Заказа, а Договор применяется в части не противоречащей Заказу.

12.4.8. Местом заключения Договора считается г. Ижевск.

12.4.9. Возможность заключения Договора предоставляется только Обучающимся, достигшим возраста 15 лет, соответствующим требованиям к обучающимся, установленным онлайн-курсом. Пользователи, не достигшие 18-летнего возраста, вправе заключать Договор только с согласия их законных представителей.

12.4.10. Обучающийся, не достигший 18-летнего возраста на момент заключения Договора, до начала освоения образовательной программы обязан направить Исполнителю, одним из способов, предусмотренных п. 14 Договора, письменное согласие своего законного представителя на заключение Договора.

12.4.11. Обязательным условием заключения Договора является полное согласие и соблюдение Обучающимся условий, закрепленных в следующих документах Исполнителя (далее совместно – **«Специальные документы Исполнителя»**):

- (1) локальные нормативные акты Исполнителя, регулирующие образовательные отношения (далее – **«ЛНА Исполнителя, регулирующие образовательные отношения»**), размещенные на Сайте по адресу: <https://parkulab.ru/doc>
- (2) технические требования для участия в онлайн-курсе (далее – **«Технические требования»**), размещенные на Сайте по адресу: <https://parkulab.ru/doc>

12.4.12. Подписывая Заказ Заказчик подтверждает, что ознакомился и согласен со Специальными документами Исполнителя, а также обязуется обеспечить ознакомление с этими документами Обучающегося.

12.5. Ответственное лицо

12.5.1. В случае если договор заключается юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, при подписании Договора Заказчик назначает в Заказе лицо, уполномоченное осуществлять от его имени оперативное взаимодействие в рамках исполнения Договора (далее – **«Ответственное лицо»**).

12.5.2. Исполнитель исходит из того, что ответственное лицо обладают всеми необходимыми полномочиями для осуществления любых действий, необходимых для выполнения обязательств по Договору, в том числе:

- подписание Заказа, подписание документов в рамках исполнения Договора;
- информирование;
- ведение переписки, подписание запросов и ответов на них;
- согласование текущих вопросов.

12.5.3. Лицо, не назначенное Заказчиком в качестве Ответственного, не вправе вмешиваться в процесс контроля, согласования и приемки услуг за исключением лиц, имеющих право без доверенности действовать от имени Заказчика. Заказчик вправе назначить только одно Ответственное лицо.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

| № модуля | Название модуля (курса) учебного плана | Объем аудиторной нагрузки слушателя (час.) | | | Форма контроля |
|----------|--|--|--------|---------------------|----------------|
| | | Всего | Лекции | Практическая работа | |
| 1 | Юнит-экономика | | | | |
| 2 | Стратегия выбора товара | | | | |
| 3 | Сервисы аналитики | | | | |
| 4 | | | | | |
| 5 | | | | | |
| 6 | | | | | |
| 7 | Карточка товара | | | | |
| 8 | Твой старт на WB | | | | |
| 9 | Твой старт на Ozon | | | | |
| 10 | Упаковка товара. Склады, логистика. | | | | |
| 11 | Твой старт на Яндекс.Маркет | | | | |
| 12 | СПП. Участие в акциях. ABC анализ | | | | |
| 13 | Воронка продаж | | | | |
| 14 | Стратегия больших продаж | | | | |

| № модуля | Название модуля (курса) учебного плана | Объем аудиторной нагрузки слушателя (час.) | | | Форма контроля |
|----------|---|--|--|--|----------------|
| | | | | | |
| 15 | Итоговая практическая работа | | | | |
| 16 | Аналитика первых продаж и выводы для максимизации прибыли | | | | |
| | Итого | | | | |

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

| № п/п | Название модуля/курса учебного плана | Всего часов | В том числе | | Форма контроля |
|-----------|---|-------------|-------------|----------|----------------|
| | | | Лекции | Практика | |
| 1. | Юнит-экономика | | | | |
| 1.1. | Ваши цели и планы | | | | |
| 1.2. | Какие товары можно и нельзя продавать на Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет | | | | |
| 1.3. | Как посчитать себестоимость товара | | | | |
| 1.4. | Юнит экономика | | | | |
| 1.5. | Оферта. Стоимость и сроки регистрации Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет на | | | | |
| 1.6. | Основные термины и определения для маркетплейсов | | | | |
| 2. | Стратегия выбора товар | | | | |
| 2.1. | Товары, методики поиска | | | | |
| 2.2. | Какие ниши, товары, следует выбирать | | | | |
| 2.3. | Методики поиска товара | | | | |
| 2.4. | Поиск товара в Китае | | | | |
| 2.5. | Работа с таблицей товаров | | | | |
| 2.6. | Критерии отбора товаров | | | | |
| 3. | Сервисы аналитики | | | | |
| 3.1. | | | | | |
| 3.2. | | | | | |
| 3.3. | | | | | |
| 3.4. | | | | | |
| 4. | | | | | |
| 4.1. | | | | | |
| 4.2. | | | | | |
| 5. | | | | | |

| № п/п | Название модуля/курса учебного плана | Всего часов | В том числе | | Форма контроля |
|-------|--------------------------------------|-------------|-------------|--|----------------|
| | | | | | |
| 5.1. | | | | | |
| 5.2. | | | | | |
| 5.3. | | | | | |
| 6. | | | | | |
| 6.1. | | | | | |
| 6.2. | | | | | |
| 7. | Карточка товара | | | | |
| 7.1. | | | | | |
| 7.2. | | | | | |
| 8. | Твой старт на WB | | | | |
| 8.1. | | | | | |
| 8.2. | | | | | |
| 9. | Твой старт на Ozon | | | | |
| 9.1. | | | | | |
| 9.2. | | | | | |
| 10. | Упаковка товара. Склады, логистика. | | | | |
| 10.1. | | | | | |
| 10.2. | | | | | |
| 11. | Твой старт на Яндекс.Маркет | | | | |
| 11.1. | | | | | |
| 11.2. | | | | | |
| 12. | СПП. Участие в акциях. ABC анализ | | | | |
| 12.1. | | | | | |
| 12.2. | | | | | |
| 13. | Воронка продаж | | | | |
| 13.1. | | | | | |
| 13.2. | | | | | |
| 14. | Стратегия больших продаж | | | | |
| 14.1. | | | | | |
| 14.2. | | | | | |
| 15. | Итоговая практическая работа | | | | |
| 15.1. | | | | | |

| № п/п | Название модуля/курса учебного плана | Всего часов | В том числе | | Форма контроля |
|-------|---|-------------|-------------|--|----------------|
| | | | | | |
| 15.2. | | | | | |
| 16. | Аналитика первых продаж и выводы для максимизации прибыли | | | | |
| 16.1. | | | | | |
| 16.2. | | | | | |
| Итого | | | | | |

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

| Модули | Информация и материалы, используемые в процессе обучения |
|--------|--|
| | |
| | |
| | |
| | |

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Программа имеет практическую направленность. Теоретическая часть включает информацию практико-ориентированного характера, объяснение нового материала. Теоретический материал представлен в формате видеоуроков, сопровождается презентациями, показом наглядных материалов, что повышает к ним интерес участников курса, способствует развитию мышления, наблюдательности, внимания. Усвоение и закрепление полученных знаний проходит с использованием практико-ориентированной деятельности. Методика занятий предусматривает разнообразную практическую деятельность участников курса по итогам изучения тем.

Методы обучения:

- словесные (лекции);
- наглядные (демонстрация учебных видео, презентаций);
- эвристические (саморазвитие учащихся, активная познавательная деятельность);
- практические (решение практических заданий, отработка и закрепление полученных знаний и навыков).