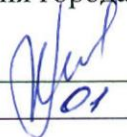


**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ГОРОДА МОСКВЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КВАЛИФИКАЦИЙ И СОДЕЙСТВИЯ
ТРУДОУСТРОЙСТВУ «ПРОФЕССИОНАЛ»**

СОГЛАСОВАНО

Начальник
Управления содействия занятости населения
Департамента труда и социальной защиты
населения города Москвы

«30»  А. В. Поляхова
2026 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор
ГБОУ ДПО Центр «Профессионал»



«29»  Е. В. Крутицкая
2026 г.

ПРОГРАММА

повышения квалификации (дополнительное профессиональное образование)

«Менеджер по работе с маркетплейсами»

(наименование программы)

Цель: получение новой компетенции, необходимой для 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:	граждане, направленные органами службы занятости	Форма обучения:	очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий
-------------------------------	--	------------------------	---

Минимальный уровень образования принимаемых на обучение:

среднее профессиональное образование
(с навыками работы на персональном компьютере)

Продолжительность обучения: 5,0–6,0 недель

Недельная нагрузка: 30–36 часов

Режим занятий: 5–6 дней в неделю
по 6 часов в день

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
			очное обучение теорет. занятия	заочное обучение практик. занятия	заочное обучение	
1.	Введение в профессиональную деятельность	12	–	–	12	зачет
2.	Маркетплейсы в структуре электронной коммерции России	54	4	20	30	зачет
3.	Интерфейс и возможности личных кабинетов ведущих маркетплейсов	42	12	30	–	зачет
4.	Карточка товара: нейминг и рич-контент	36	6	18	12	зачет
5.	Продвижение товара и оценка эффективности продаж	30	8	16	6	зачет
6.	Итоговая аттестация ¹	6	–	6	–	экзамен
Итого:		180	30	90	60	

¹ Прием экзамена осуществляется аттестационной комиссией в составе трех человек.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая программа «Менеджер по работе с маркетплейсами» предназначена для повышения квалификации граждан, направленных на обучение органами службы занятости, в ГБОУ ДПО Центр «Профессионал» (далее – Центр).

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 новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности в сфере управления продажами на маркетплейсах.

Учебный план программы повышения квалификации, рассчитанный на 180 часов, включая время, отведенное на итоговую аттестацию, содержит 5 учебных дисциплин, состав и последовательность которых устанавливается исходя из цели обучения и логики освоения учебного материала. Продолжительность обучения, недельная нагрузка и режим занятий определяются для каждой конкретной учебной группы непосредственно перед началом обучения.

В программу включена дисциплина «Введение в профессиональную деятельность», направленная на развитие профессиональных компетенций, востребованных на региональном рынке труда, формирование представлений о возможных направлениях профессионального роста, необходимости профессиональной и социальной мобильности, методах и способах поиска работы.

С целью адаптации к форматам цифровой экономики и формирования ключевых компетенций, востребованных на современном рынке труда, в программу включен блок модулей по цифровой грамотности, направленный на развитие практических навыков уверенной работы с цифровыми устройствами, интернет-сервисами, облачными платформами, средствами онлайн-коммуникации и защиты информации. Изучение указанных модулей предусмотрено вне сетки учебного времени с использованием системы дистанционного обучения Центра.

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 Центра слушатели самостоятельно изучают материалы (видеолекции, презентации, нормативные документы и пр.), а также выполняют задания и (или) тесты, размещенные на электронных ресурсах Центра, 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 120 часов, что составляет 20 дней.

Освоение программы «Менеджер по работе с маркетплейсами» завершается итоговой аттестацией в форме экзамена.

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

Выпускники по данному курсу могут в дальнейшем осуществлять профессиональную деятельность в сфере торговли и услуг на предприятиях среднего и малого бизнеса.

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

Слушатель, успешно освоивший программу «Менеджер по работе с маркетплейсами», **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 по работе с маркетплейсами», **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.