

«УТВЕРЖДЕНО»

Приказом № 12/12 от 12.12.2024г.

Генерального директора ООО «МЕГРЕ»

Мегре Иваном Вячеславовичем

_____/Мегре И.В./

**Дополнительная общеобразовательная программа -
дополнительная общеразвивающая программа**

«СТАРТ НА WILDBERRIES»

Составитель: Мегре И.В.

Срок реализации – 20 академических часов.

Возраст: от 18 лет

Направленность программы – социально-гуманитарная.

Форма реализации: заочная (с применением исключительно ЭО/ДОТ)

**г. Москва,
2024г.**

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ		
1.1.	Нормативные документы	3
1.2.	Паспорт программы	3
1.3.	Планируемые результаты освоения программы	4
2. СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ		
2.1.	Учебный план	5
2.2.	Календарный учебный график	6
2.3.	Рабочая программа	7
3. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ		
3.1.	Формы контроля	9
3.2.	Критерии оценки обучающихся	9
3.2.	Фонды оценочных средств для проведения контроля успеваемости обучающихся	10
4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ		
4.1.	Кадровое обеспечение	14
4.2.	Материально-технические условия реализации программы	14
4.3.	Организационные условия реализации программы	15
4.4.	Учебно-методическое обеспечение программы	15

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

1.1. Нормативные документы

Настоящая Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа составлена на основании:

- Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012г. № 273-ФЗ;
- Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 18 ноября 2015 года № 09-3242 «Методическими рекомендациями по проектированию дополнительных общеразвивающих программ»;
- Приказа Минпросвещения России от 27 июля 2022 г. N 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

1.2. Паспорт Программы

Актуальность программы увеличением спроса на онлайн-сервисы заказа товаров и услуг.

Интернет-торговля в настоящее время растет в геометрической прогрессии. За последние 2 года больше половины интернет-покупателей в России стали совершать покупки онлайн намного чаще, чем раньше.

По данным Data Insight, средний рост интернет-торговли с 2019 по 2024 год (CAGR) составит 33,2%. За эти годы рынок продаж материальных товаров через интернет вырастет с 1,7 до 7,2 триллиона рублей. Маркетплейсы будут занимать значительную долю в этом обороте.

Причины такого роста - это:

- Потребительские привычки. Они изменились, мы привыкли к возможности покупок онлайн, и вряд ли от нее откажемся. Во-первых, это удобно. Благодаря различным маркетплейсам мы можем, не выходя из дома, покупать товары различных категорий - здесь и отзывы покупателей, и разнообразие ассортимента, и выгодные скидки. К тому же, интернет-покупки закрывают наши потребности без некомфортных действий - разговоры с навязчивыми продавцами, ожидание в очереди и т.д. А во-вторых, это выгодно, ведь электронные покупки позволяют нам покупать напрямую у производителей по более выгодной цене;

- Недоверие к стандартным каналам рекламы. Очень много людей сейчас не смотрит ТВ, а уж тем более рекламу по нему. Рассылки на электронную почту в 99% случаев остаются непрочитанными, а рекламные баннеры - не увиденными. Сегодня человек доверяет человеку, и поэтому в продвижении товаров и услуг без SMM никуда. Увидел у знакомого блогера нужный товар, перешел по ссылке, добавил в корзину, оплатил - готово!

- Улучшение сервиса. Требования потребителей к сервису становятся более жесткими. Доставка в этот же день и даже в ближайший час провоцируют покупать удаленно.

Педагогическая целесообразность программы обусловлена тем, что занятия формируют у обучающихся исследовательские умения, улучшают умственное развитие и повышают мотивацию к развитию личности.

Цель реализации программы: рассмотреть технологии для эффективной реализации себя и занятия ниши на электронной площадке/маркетплейсе, а также изучить вопросы современных подходов старта и алгоритмов электронной коммерции и цифровых площадок.

Обучающие задачи:

- сформировать начальное представление о электронной коммерции и цифровых площадках;
- знать базисные основы электронной коммерции и цифровых площадок;
- знать методологию оптимизации расходов;
- познакомить с понятием «маркетплейс»;

Развивающие задачи:

- развить умение анализировать и обобщать полученные знания;
- развить познавательный интерес в области торговли на маркетплейсах;

- развить умение находить оптимальные управленческие решения.

Воспитательные задачи:

- воспитывать трудолюбие, инициативу в работе;
- воспитывать умение работать в коллективе, помогать товарищу;
- воспитывать аккуратность при выполнении работ.

Форма обучения: Программа реализуется в заочной форме, с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, под которыми понимаются образовательные технологии, реализуемые с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников.

Уровень сложности программы: базовый уровень (ключевые знания и умения/ освоение основного инструментария и технологий; базовые навыки и (или) опыт самостоятельного решения поставленных задач в соответствующей области).

Направленность программы – социально-гуманитарная.

Адресатами выступают граждане возраста от 18 лет до пенсионного возраста, без предъявления требований к образованию.

Характеристика деятельности обучающихся: программа адресована обучающимся, которые желают развивать свой бизнес в нише электронной коммерции и цифровых площадок.

Опыт работы: без опыта работы.

Уровень освоения: базовый.

Язык реализации программы: русский.

Минимальное количество мест в группе: 2.

Максимальное количество мест в группе: не ограничено.

Организационно-педагогические условия: образовательный процесс осуществляется на основании учебного плана и регулируется расписанием занятий для каждой учебной группы.

Тематическая направленность: в программу включен теоретический (8 академических часов) и материал для самостоятельной работы (12 академических часов).

Срок освоения Программы: 20 академических часов.

20/5 (академических часов/дней)

1 академический час = 30 минутам.

Дневная нагрузка: 4 академических часа в день.

1.3. Планируемые результаты обучения

Обучающийся, успешно освоивший программу **должен знать:**

- как устроен маркетплейс Wildberries;
- особенности регистрации личного кабинета на маркетплейсе;
- как выбирать и анализировать товары для продажи;
- где искать поставщиков;
- как привлечь покупателей;
- как загружать товары на маркетплейсы;
- рекламные инструменты маркетплейсов;
- особенности упаковки товаров.

Обучающийся, успешно освоивший программу **должен уметь:**

- создавать и размещать фотоконтент;
- анализировать товары;
- работать с отзывами;
- работать с рекомендациями.

2. СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование тем	Всего ак. ч.	Из них:		Форма контроля
			Теория	Самостоятельная работа	
1.	Как работать и управлять площадкой, клиентской поддержкой и отзывами.	3	1	2	Проверка самостоятельной работы.
2.	Возвраты и подмены товара на площадке Wildberries.	4	1	3	Проверка самостоятельной работы.
3.	Технический аспект работы с площадкой и ограничения.	4	1	3	Проверка самостоятельной работы.
4.	Постоянное улучшение взаимодействия с платформой.	3	1	2	Проверка самостоятельной работы.
5.	Найм и адаптация сотрудников.	4	4	х	х
ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ		2	х	2	Проверка теста.
Всего:		20	8	12	х

2.2. Учебный график

Срок освоения Программы: 20 академических часов.

20/5 (академических часов/дней)

1 академический час = 30 минутам.

Дневная нагрузка: 4 академических часа в день.

Календарный график обучения является примерным, составляется и утверждается для каждой группы.

Программа реализуется в заочной форме, с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

№ п/п	Наименование тем // дни	Вид работ	1	2	3	4	5
1.	Как работать и управлять площадкой, клиентской поддержкой и отзывами.	Т	1				
		СР	2				
2.	Возвраты и подмены товара на площадке Wildberries.	Т	1				
		СР		3			
3.	Технический аспект работы с площадкой и ограничения.	Т		1			
		СР			3		
4.	Постоянное улучшение взаимодействия с платформой.	Т			1		
		СР				2	
5.	Найм и адаптация сотрудников.	Т				2	2
		СР					х
Итоговое тестирование		СР					2

2.3. Рабочая программа

Календарно-тематическое планирование.

Дата по плану	Тема занятия	Всего ак. ч.	Формы контроля
Январь 2025	<p>Как работать и управлять площадкой, клиентской поддержкой и отзывами.</p> <p>Теория: Общая информация как важны отзывы. Практические советы по закрытию негативных отзывов. Культура общения. Новый способ общения с клиентами – «чат с покупателями». Важно фото и видео отзывов и как сподвигнуть людей их размещать.</p> <p>Самостоятельная работа: Сформировать ответ на приведенные негативные отзывы: 1. Продукт ужасного качества, на картинка шикарный, а в жизни разваливается в руках. 2. Красная цена этой вещи 500р, а вы продаёте за 2000р! 3. Мне не подошел размер 42, хотя я всегда покупаю именно 42. Маломерит на размер.</p>	3	Проверка самостоятельной работы.
Январь 2025	<p>Возвраты и подмены товара на площадке Wildberries.</p> <p>Теория: Про обмен и возврат товара. Про сезонные товары и как их часто заказывают, используют и возвращают, как с этим работать. Запрос возврата товара селлерами на пвз – стоит рассчитать и заложить в юнит экономику товара прежде чем делать. Замерять реальные габариты товара и заказывать упаковку, не раздувая габариты товара и таким образом снижать затраты на логистику.</p> <p>Самостоятельная работа: Проверить все ли товары у вас упакованы в упаковку, соответствующую товару. Просчитать стоимость возврата товара с маркетплейса Wildberries на выбранный вами ПВЗ.</p>	4	Проверка самостоятельной работы.
Январь 2025	<p>Технический аспект работы с площадкой и ограничения.</p> <p>Теория: У WB нет колл-центра, только письменная техническая поддержка. За что дают штрафы и как оспаривать. Рекомендация не использовать самовыкупы и накрутки рейтинга. Бартерная реклама как быстрый способ увеличить число положительных отзывов и перекрыть негативные. Подарки клиентам как способ увеличить число органических отзывов.</p> <p>Самостоятельная работа: Проверить в финансовых отчётах пришедшие штрафы и написать письменное обращение в техническую поддержку. Направить фото скан выполненного задания. Договориться с 3 блогерами на бартерную рекламу.</p>	4	Проверка самостоятельной работы.
Январь 2025	<p>Постоянное улучшение взаимодействия с платформой.</p> <p>Теория: Какие бывают тарифы и системы лояльности для клиентов внутри маркетплейса. Как площадка поощряет за выполнение задач и планов по развитию магазина. Тенденции по развитию программы лояльности с учётом текущих проблем с платными приёмками товаров. Премиум продавец – что это, насколько увеличивается комиссия и нужно ли подключать. Важна стойкость, спокойствие и применение знаний данных в этом модуле для разрешения возникающих с площадкой споров.</p> <p>Самостоятельная работа: Найти в разделе Лояльность свой статус и прислать запланированные площадкой для вас задания. Выполнить их.</p>	3	Проверка самостоятельной работы.

Январь 2025	Найм и адаптация сотрудников. Теория: Почему нужна команда для маркетплейса. Ключевые функции каждого в команде.	4	х
Январь 2025	Итоговая аттестация. Прохождение итогового теста онлайн.	2	Проверка теста.
ВСЕГО:		20	х

3. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

3.1. Формы контроля

Под оценочными материалами понимается комплект методических и контрольно-измерительных материалов, предназначенных для оценивания знаний и умений на разных стадиях обучения обучающихся.

Объектами оценивания выступают: степень освоения теоретических знаний и уровень овладения практическими умениями по всем видам учебной работы, активность на занятиях.

Промежуточный контроль знаний обучающихся проводится педагогом, ведущим занятия в учебной группе, на протяжении всего обучения по программе. Она включает в себя проверку качества знаний, которыми обучающиеся овладели на определенном этапе обучения посредством выполнения самостоятельной работы в виде домашних заданий.

Итоговая оценка знаний - процедура, проводимая с целью установления уровня знаний, обучающегося по итогу прохождения обучения по программе. Обучающийся допускается к итоговому заданию после изучения всех тем программы в объеме, предусмотренном для теоретических и практических занятий.

3.2. Критерии оценки обучающихся

Критерии оценивания при промежуточном контроле знаний (по 100-ой шкале)	<ul style="list-style-type: none">- 0-20 баллов выставляется обучающемуся, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет лишь частичное представление о теме(менее 20%);- 30-50 баллов выставляется обучающемуся, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет определенное представление о теме, способен логически верно строить план работы, но при этом допускает ошибки при формулировке самостоятельных выводов;- 51-65 баллов выставляется обучающемуся, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет достаточное представление о теме, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, но допускает при этом ошибки;- 66-85 баллов выставляется обучающемуся, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет хорошее представление о теме, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы;- 86-100 баллов выставляется обучающемуся, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет отличное представление о теме, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы.
--	---

Оценка Итогового (стандартная)	Требования к знаниям
«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, продемонстрировавшему твердые и всесторонние знания материалов, умение применять полученные в рамках занятий практические знания и умения. Достижения за период обучения и результаты текущего контроля демонстрировали отличный уровень знаний и умений обучающегося. Не менее 90% правильных ответов при решении тестов.
«не зачтено»	Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который в недостаточной мере овладел теоретическим материалом по дисциплине, допустил ряд грубых ошибок при выполнении практических заданий. Достижения за период обучения и результаты текущего контроля знаний демонстрировали неудовлетворительный

	уровень знаний и умений обучающегося. Менее 90% правильных ответов при решении тестов.
--	--

3.3. Фонды оценочных средств для проведения контроля успеваемости обучающихся

Итоговое тестирование:

1. Какова основная задача при работе с отзывами на платформе Wildberries?
 - Ответить на отзывы покупателей.
 - Игнорировать негативные отзывы.
 - Только отвечать на положительные отзывы.
 - Удалять все отзывы.
2. Что, по мнению лектора, нельзя делать при ответе на негативные отзывы?
 - Использовать шаблонные ответы.
 - Отвечать грубо или саркастически.
 - Благодарить за оставленный отзыв.
 - Закрывать возражения вежливо.
3. Как лектор рекомендует отвечать на отзывы о неправильном размере товара?
 - Извиниться и предложить возврат.
 - Игнорировать отзыв.
 - Указать на наличие таблицы размеров и призвать сверяться с указанными параметрами при заказе.
 - Удалить отзыв.
4. Какой пример вызывает положительные эмоции у покупателя после закрытия отзыва?
 - Обещание скидки на следующую покупку.
 - Предложение сделать товар лучше.
 - Пожелание счастливого дня
 - Все ответы верные
5. Что лектор рекомендует для привлечения положительных отзывов?
 - Подарки в товаре.
 - Публиковать отрицательные отзывы.
 - Просить близких друзей оставлять отзывы.
 - Не отвечать на отзывы.
6. Какие важные качества должны иметь шаблонные ответы на отзывы?
 - Быть очень обобщенными.
 - Быть креативными.
 - Быть вежливыми и корректными.
 - Отражать личные эмоции менеджера.
7. Какую значимость имеют фото и видео отзывы?
 - Не важны, потому что текстовые отзывы эффективнее.
 - Очень важны чтобы показать реальный вид товара.
 - Никакой, люди не смотрят фото и видео.
 - Используются только в рекламе.
8. Для чего можно направлять товар блогерам по бартеру?
 - Для возвращения товара на склад.
 - Для получения качественных и развернутых отзывов.

- Чтобы скрыть недостатки.
 - Для снижения логистических затрат.
9. Что делать в случае атаки со стороны конкурентов в виде негативных отзывов?
- Игнорировать все отзывы.
 - Направить жалобы в техническую поддержку.
 - Агрессивно ответить на отзывы.
 - Закрыть магазин временно.
10. Какой основной способ борьбы с проблемой возвратов сезонных товаров?
- Не продавать подобные вещи.
 - Создать оригинальную упаковку.
 - Игнорировать возвраты.
 - Создавать сезонные товары, которые можно использовать и в другое время года. Более универсальные вещи.
11. У клиента бракованный товар на Wildberries, что он может с ним сделать?
- Получить скидку на следующий заказ
 - Сделать возврат с перезаказом товара.
 - Получить подарок.
 - Купон на бесплатную доставку.
12. Что рекомендуется делать перед отправкой товара на маркетплейс для минимизации брака?
- Не проверять товар.
 - Проверять товар на соответствие стандартам.
 - Игнорировать упаковку товара.
 - Упаковывать товар в дешевую хлипкую упаковку.
13. Что важно для оптимизации логистических затрат?
- Использовать раздутую упаковку.
 - Реально оценивать размеры товара и заказывать упаковку под размер товара.
 - Хранить товар только на одном складе.
 - Перевозить товар на своём транспорте.
14. Как вы можете избежать повышенных тарифов на логистику?
- Управляя размерами упаковки.
 - Увеличивая стоимость товара.
 - Используя дополнительные упаковочные материалы.
 - Игнорируя возможности оптимизации логистики.
15. Какой из приемов может снизить трудозатраты на упаковку и логистику?
- Использовать универсальную упаковку.
 - Увеличить количество персонала.
 - Пользоваться услугами сторонних компаний.
 - Вручную упаковывать каждый товар.
16. Как маркетплейс реагирует на накрученный трафик?
- Занижает оценки товара.
 - Штрафом и блокировкой.
 - Никак не реагирует.
 - Бонусами.
17. Как следует работать с техподдержкой Wildberries?
- Звонить в любое время.

- Формировать конкретные запросы с документами.

- Посещать офис лично.

- Игнорировать их службу.

18. Какой вид маркетинга серьезно не рекомендуется?

- Самовыкупы и накрутка рейтинга.

- Рассказ о магазине в соцсетях.

- Публикация релевантного контента.

- Исторические факты о бренде.

19. Что может помочь избежать штрафов за несанкционированную рекламу?

- Складывание печатной продукции на самое видное место.

- Полностью избегать печатной продукции.

- Внимательное чтение оферты и формирование маркетинговой стратегии на основании правил.

- Публикация личного мнения о продукте.

20. Почему важно отслеживать статус лояльности на Wildberries?

- Для получения бонусов и сниженных тарифов.

- Это не важно, статус не влияет на продажи.

- Для постановления конкуренции.

- Чтобы стать частью сообщества премиум-продавцов.

21. Какое преимущество может быть достигнуто выполнением задач, назначенных маркетплейсом?

- Более частый аудит.

- Смена статуса продавца и бонусы в виде скидок на логистику и хранение.

- Бесплатные слоты для приемки товара.

- Увеличенные тарифы на логистику.

22. Почему система премиум-продавца не всегда выгодна?

- Увеличенная комиссия.

- Меньшие тарифы за логистику.

- Приоритетное обслуживание.

- Получение подписки джем бесплатно.

23. Как ваше восприятие однозначно влияет на результаты претензий и споров с площадкой?

- Вызывает больше негативных отзывов.

- Помогает спокойно решать проблемы.

- Увеличивает затраты на продажи.

- Вызывает конфликт с техподдержкой.

24. Какая следующая рекомендация упоминается для улучшения взаимодействия с маркетплейсом?

- Изучение блогеров и популярных продавцов.

- Не обращать внимания на систему лояльности.

- Игнорировать все отзывы.

- Не следовать правилам площадки.

25. Какой способ рекламы может быть обозначен маркетплейсом как неправомерный?

- Официально оплаченная реклама у блогеров.

- Неофициальная раздача товара.

- Самовыкупы через ботов.

- Телевизионная реклама.

26. Что следует учитывать при выборе склада для отгрузки товара?
- Только стоимость аренды.
 - Лишь географическое местоположение.
 - Стоимость логистики и скорость продаж.
 - Приоритет на центральный склад.
27. Что делать, если клиент требует возврат товара?
- Игнорировать запрос.
 - Быстро обрабатывать и решать.
 - Проводить долговременные обсуждения.
 - Отказывать в возврате.
28. Как работать с отзывами по бартеру от блогеров и инфлюэнсеров?
- Просить выкладывать фото и видео отзывы и помогать им, направляя УТП товара и информацию о товаре.
 - Дарить товары.
 - Уповать на их добрую волю.
 - Избегать любых контактов.
29. Какие допуски предлагает маркетплейс для снижения логистических затрат?
- Не предоставляет скидок.
 - Предлагает бесплатные доставки.
 - Дает бонусы при выполнении задач по обороту.
 - Направляет клиентов к другим продавцам.
30. Что важного стоит помнить при выполнении условий оферты маркетплейса?
- Это необязательный процесс.
 - Жестко установленные ограничения практически без возможности их обжалования.
 - Важность вежливой и корректной коммуникации.
 - Полная свобода действий.

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

4.1. Кадровое обеспечение

Реализация образовательной программы обеспечивается педагогическими работниками образовательной организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации на условиях гражданско-правового договора, в том числе из числа руководителей и работников организаций, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности и имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет.

Требования к образованию и обучению лица, занимающего должность Педагога дополнительного образования: высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках укрупненных групп направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования «Образование и педагогические науки» или высшее образование либо среднее профессиональное образование в рамках иного направления подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования при условии его соответствия дополнительным общеразвивающим программам, реализуемым организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и получение при необходимости после трудоустройства дополнительного профессионального образования по направлению подготовки «Образование и педагогические науки».

Рекомендуется обучение по дополнительным профессиональным программам по профилю педагогической деятельности не реже, чем один раз в три года.

Требования к опыту практической работы: для педагога дополнительного образования - без предъявления к стажу работы. Для старшего педагога дополнительного образования - не менее двух лет в должности педагога дополнительного образования, иной должности педагогического работника.

Особые условия допуска к работе: отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации. Прохождение в установленном законодательством Российской Федерации порядке аттестации на соответствие занимаемой должности.

4.2. Материально-техническое обеспечение программы

Программа реализуется в дистанционной форме с применением исключительно дистанционных образовательных технологий, под которыми понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и преподавателей.

Одним из важнейших условий реализации Программы является материально-техническое обеспечение:

• **Образовательная платформа «Геткурс 2.0»**, с возможностью ученического входа (пара: логин/пароль) для каждого обучающегося; и возможностью доступа администратора для педагога дополнительного образования;

Основные функции образовательной платформы:

- размещение расписания и описания учебных программ и условий обучения;
- онлайн лекции с возможностью обратной связи;
- размещение тестов и проведение онлайн-тестирования;
- размещение и выбор образовательного контента и заданий для обучающихся;
- хранение учебно-методических материалов;
- обратная связь обучающихся с организаторами и преподавателями;
- автоматическая фиксация хода учебного процесса, промежуточных и итоговых результатов обучающихся;
- хранение информации о ходе учебного процесса и результатов обучения в течение периода обучения;
- сбор и хранение заявок на обучение и сведений об обучающихся;

- создание и актуализация контента и учебно-методических материалов;
- информационно-консультационное обслуживание обучающихся.

● **Электронная библиотечная система «ЛитРес»** - (100 книговыдач на каждого обучающегося);

● Сайт в сети «Internet»

● **Педагог дополнительного образования обеспечен:** Ноутбуком, доступом к глобальной сети Интернет (круглосуточно).

4.3. Организационные условия реализации программы

Методические материалы:

- электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе.

Материально-техническое обеспечение педагога дополнительного образования:

- рабочее место педагога, оснащенного ноутбуком со встроенными камерой, динамиками и микрофоном; портативным роутером с функцией маршрутизатора; стабильным доступом к глобальной сети Интернет (круглосуточно) на скорости до 100 Мбит/с.

Требования к материально техническому обеспечению обучающегося:

Обучающийся, для реализации возможности прохождения дистанционного обучения должен быть обеспечен:

- ноутбуком или ПК со встроенными камерой, динамиками и микрофоном;
- роутером, маршрутизатором, или роутером с функцией маршрутизатора;
- стабильным доступом к глобальной сети Интернет (круглосуточно) на скорости не менее 100 Мбит/с.

Педагогические технологии:

- технология индивидуализации обучения;
- технология группового обучения;
- технология коллективного взаимообучения «равный равному»;
- технология разно уровневого обучения;
- технология игровой деятельности;
- коммуникативная технология обучения;
- технология коллективной творческой деятельности.

Алгоритм учебного занятия:

- создание положительного эмоционального фона;
- упражнения, направленные на погружение в тему занятия;
- теоретический материал;
- отработка теоретического материала на практике;
- систематизация и обобщение полученных ранее знаний с новым материалом;
- отработка применения полученных знаний;
- подведение итогов;
- рефлексия.

4.4. Учебно-методическое обеспечение Программы

1. Автоматизация работы с несколькими маркетплейсами. Александр Рошаль.
<https://www.litres.ru/podcast/denis-vetrennikov/aleksandr-roshal-avtomatizaciya-raboty-s-neskolkimi-mark-64969910/>
2. Маркетплейсы. Как научиться продавать. Дарья Мультановская.
<https://www.litres.ru/book/darya-multanovskaya/marketpleysy-kak-nauchitsya-prodavat-67934837/>
3. Выйди в топ. 50 способов выйти в топ на маркетплейсах. Дмитрий Бакланов.
<https://www.litres.ru/book/dmitriy-baklanov/vyydi-v-top-50-sposobov-vyyti-v-top-na-marketpleysah-68772933/>
4. Миллиард на маркетплейсах. Виталий Теин.
<https://www.litres.ru/book/vitaliy-tein/milliard-na-marketpleysah-67646286/>

5. Маркетплейсы. Увеличиваем продажи, повышаем прибыль. Виктор Котлов.
<https://www.litres.ru/book/viktor-kotlov/marketpleysy-uvelichivaem-prodazhi-povyshaem-pribyl-69164389/>
6. Текст, который продает. Посты для соцсетей, статьи для блогов, тексты для маркетплейсов. Анна Шуст.
<https://www.litres.ru/book/anna-shust/tekst-kotoryy-prodaet-posty-dlya-socsetey-stati-dlya-blogov-tek-36327477/>
7. Маркетплейсы: как заработать свой первый миллион. Инструкция для начинающих. И. С. Шамина.
<https://www.litres.ru/book/i-s-shamina/marketpleysy-kak-zarabotat-svoy-pervyy-million-instrukciya-dly-69538069/>