

 Утверждено

Директор ООО «ИНФОУРОК»

В.А. Шишко

Курс повышения квалификации «Менеджер по работе с маркетплейсами: быстрый старт в профессии»

Учебная программа курса

Цель	Приобретение или совершенствование компетенций для профессиональной деятельности, направленной на работу с маркетплейсами
Задачи	1. Рассмотреть основы работы на маркетплейсах. 2. Изучить вопросы выбора товаров для торговли на маркетплейсах, основы работы с поставщиками. 3. Изучить основы и особенности работы с Ozon, Wildberries, AliExpress, Яндекс.Маркет, Livemaster. 4. Рассмотреть процессы ценообразования на маркетплейсах. 5. Освоить методы продвижения на маркетплейсах.
Категории обучающихся	Будущие специалисты по работе с маркетплейсами; начинающие предприниматели, которые хотят выйти на маркетплейс; действующие предприниматели, которые хотят расширить сеть продаж; менеджеры маркетплейсов, которые хотят повысить квалификацию; производители и поставщики товаров
Оценка качества	Промежуточная аттестация в форме тестов, итоговое тестирование
Форма обучения	Заочная с использованием дистанционных образовательных технологий. Информация о форме обучения в удостоверение не вносится
Прогнозируемые результаты	В результате обучения на курсе обучающийся должен: Знать: - особенности работы с разными видами маркетплейсов; - юридические основы размещения товаров на маркетплейсах; - основы продвижения товара на маркетплейсах; - специфику логистики и работы со складом; - основы интернет-маркетинга и e-commerce; - особенности выбора платформ; - основы документооборота; - принципы маркировки и упаковки товара. Уметь: - выбирать подходящие маркетплейсы для размещения товаров; - выбирать товар для размещения на маркетплейсах и закупать его; - собирать информацию о своем продукте, необходимую для публикации в карточке товара; - размещать товар на различных маркетплейсах; - анализировать аудиторию и конкурентов; - определять конечную цену товара и прогнозировать собственную выручку; - размещать контент (фото, карточка товаров и пр.) на площадке; - взаимодействовать с фотографом и копирайтером по вопросам повышения продаж через продающие фотографии и текст; - контролировать документооборот; - управлять продажами при помощи маркетинговых инструментов в каналах продаж; - работать с отзывами и вопросами на площадках; - оперативно взаимодействовать с технической поддержкой маркетплейсов по текущим вопросам.
Выдаваемый документ	По окончании курса слушатель получает печатное удостоверение о повышении квалификации установленного образца. Удостоверение высылается Почтой России