



ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
УГМК



Негосударственное частное образовательное учреждение высшего образования
«Технический университет УГМК»
(НЧОУ ВО «ТУ УГМК»)

УТВЕРЖДАЮ

Директор НЧОУ ВО «ТУ УГМК»


В.А. Лапин
(подпись)
« 09 » 2023 г.



ПРОГРАММА
повышения квалификации
«Менеджер по работе с маркетплейсами»
(наименование программы)

Верхняя Пышма
2023

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цель реализации программы

Получение новых компетенций, необходимых для профессиональной деятельности на занимаемой должности при работе с маркетплейсами:

- способность организации работы с крупнейшими маркетплейсами;
- способность развивать товарную категорию на маркетплейсах.

1.2. Планируемые результаты обучения

Слушатель должен знать:

- особенности работы менеджера маркетплейсов;
- принципы работы в личных кабинетах на маркетплейсах;
- как устроена логистика на маркетплейсах;
- как продавать товары на маркетплейсах;
- как работает контроль качества маркетплейсов;
- основы юнит-экономики маркетплейса.

Слушатель должен уметь:

- работать в личных кабинетах маркетплейсов;
- оформлять карточки товаров;
- создавать контент для маркетплейсов;
- как продвигать товары на маркетплейсах;
- оформлять возвраты товаров;
- работать с отзывами на маркетплейсах;
- использовать в работе аналитические сервисы для работы с маркетплейсами;
- проводить внешнюю и внутреннюю аналитику на маркетплейсах;
- проводить анализ рынка и конкурентов, чтобы определить наиболее популярные товары, исключить позиции, не пользующиеся спросом;

1.3. Требования к уровню подготовки слушателя

Слушатели, имеющие высшее или среднее профессиональное образование.

1.4. Программа разработана с учетом профессионального стандарта «Маркетолог», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 июня 2018 года N 366н, зарегистрированного в Министерстве юстиции Российской Федерации 21 июня 2018 года, регистрационный номер 51397.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план

Наименование раздела		Трудоёмкость, час	Всего, ауд. час.	Дистанционные занятия, в т.ч. час.			СРС, час	Промежуточная аттестация	
				лекции	лаборат орные работы	прак. занятия, семинары		Зачет	Экзамен
1		2	3	4	5	6	7	11	12
1.	Погружение в работу с маркетплейсами	10	0	0	0	10	0	0	0
2.	Бухгалтерия для маркетплейсов	16	0	0	0	16	0	0	0
3.	Digital-маркетинг и продвижение	7	0	0	0	7	0	0	0
4.	Логистика на маркетплейсах	7	0	0	0	7	0	0	0
5.	Маркетинг-стратегии в управлении продажами на маркетплейсах	5	0	0	0	5	0	0	0
6.	Работа на маркетплейсе	18	0	0	0	18	0	0	0
7.	Сервисы для работы с маркетплейсами	8	0	0	0	8	0	0	0
8.	Soft skills, необходимые для работы на маркетплейсах	11	0	0	0	11	0	0	0
9.	Дополнительные возможности	12	0	0	0	12	0	0	0
Итого		94	0	0	0	94	0	0	0
Итоговая аттестация		2	0	0	0	0	0	2	0
Всего		96							

2.2. Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование раздела и тем	Трудоемкость, час	Всего, ауд. час.	Дистанционные занятия, в т.ч. час.			СРС, час
				лекции	лабораторные работы	прак. занятия, семинары	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Погружение в работу с маркетплейсами	10	0	0	0	10	0
1.1	Профессия менеджера маркетплейсов	0,5	0	0	0	0,5	0
1.2	Кто работает с маркетплейсами	0,5	0	0	0	0,5	0
1.3	Особенности работы менеджера маркетплейсов	1	0	0	0	1	0
1.4	Какие компетенции нужны менеджеру маркетплейсов	1	0	0	0	1	0
1.5	Маркетплейс или интернет-магазин: что выбрать?	1	0	0	0	1	0
1.6	Современные тренды на рынке e-commerce	1	0	0	0	1	0
1.7	Как построить финансовую модель для работы на маркетплейсах	2	0	0	0	2	0
1.8	Как компании выйти на маркетплейсы	2	0	0	0	2	0
1.9	Кейс Colin's: как крупный бренд работает на маркетплейсах	1	0	0	0	1	0
2	Бухгалтерия для маркетплейсов	16	0	0	0	16	0
2.1	Введение в бухгалтерию для маркетплейсов.	1	0	0	0	1	0
2.2	Юридические модели работы с маркетплейсами.	1	0	0	0	1	0
2.3	Как происходит реализация товаров комитента	1,5	0	0	0	1,5	0
2.4	На каких системах налогообложения может работать комитент	1	0	0	0	1	0
2.5	Как устроена работа комитента на Wildberrie`s	1	0	0	0	1	0
2.6	Что выбрать: штатного бухгалтера или аутсорсбухгалтерию	0,5	0	0	0	0,5	0
2.7	Интерфейс программы «1С: Бухгалтерия 8.3»	0,5	0	0	0	0,5	0
2.8	Инструкция. Как зарегистрироваться в облачной версии «1С: Бухгалтерии 8.3»	1	0	0	0	1	0
2.9	Как провести реализацию комитента в «1С»	1,5	0	0	0	1,5	0
2.10	Основы учета основных средств	2	0	0	0	2	0
2.11	Заполнение сведений об организации	1	0	0	0	1	0
2.12	Как оприходовать услуги от поставщика	2	0	0	0	2	0

№ п/п	Наименование раздела и тем	Трудоемкость, час	Всего, ауд. час.	Дистанционные занятия, в т.ч. час.			СРС, час
				лекции	лабораторные работы	прак. занятия, семинары	
1	2	3	4	5	6	7	8
2.13	Автоматизация бухгалтерского учета	2	0	0	0	2	0
3	Digital-маркетинг и продвижение	7	0	0	0	7	0
3.1	Как работает маркетинг на маркетплейсах	0,5	0	0	0	0,5	0
3.2	Как анализировать целевую аудиторию маркетплейсов	0,5	0	0	0	0,5	0
3.3	Как применять маркетинговые инструменты на маркетплейсах	1,5	2	0	0	1,5	0
3.4	Как продвигать свой продукт на маркетплейсах	1,5	1	0	0	1,5	0
3.5	Как продвигать товар в поиске маркетплейса	2	1	0	0	2	0
3.6	Как создавать контент для маркетплейсов	1	0,5	0	0	1	0
4	Логистика на маркетплейсах	7	7	0	0	7	0
4.1	Как устроена логистика при работе с маркетплейсами	1	0	0	0	1	0
4.2	Как считать юнит-экономику маркетплейса	1	0	0	0	1	0
4.3	Введение в unit-экономику	1	0	0	0	1	0
4.4	Как рассчитать unit-экономику: практические кейсы	1	0	0	0	1	0
4.5	Как рассчитывать основные метрики unit-экономики	1	0	0	0	1	0
4.6	Как работать с транспортными компаниями	1	0	0	0	1	0
4.7	Как работает контроль качества маркетплейсов	1	0	0	0	1	0
5	Маркетинг-стратегии в управлении продажами на маркетплейсах	5	5	0	0	5	0
5.1	Как выбрать товар и нишу на маркетплейсе	1	0	0	0	0	0
5.2	Формирование ценовой и промо-стратегии	1	0	0	0	0	0
5.3	Как создать свою торговую марку	1	0	0	0	0	0
5.4	Как организовать производство товаров с собственной торговой маркой	1	0	0	0	0	0
5.5	Как продавать товары с СТМ на маркетплейсах	1	0	0	0	0	0
6	Работа на маркетплейсе	18	18	0	0	18	0
6.1	Обзор платформ: отличия российских и зарубежных	1	0	0	0	1	0
6.2	Как устроена работа на маркетплейсе	1	0	0	0	1	0

№ п/п	Наименование раздела и тем	Трудоемкость, час	Всего, ауд. час.	Дистанционные занятия, в т.ч. час.			СРС, час
				лекции	лабораторные работы	прак. занятия, семинары	
1	2	3	4	5	6	7	8
6.3	Как начать продавать на маркетплейсе	1	0	0	0	1	0
6.4	Как проанализировать конкурентов перед выходом на маркетплейсы	1	0	0	0	1	0
6.5	Как малому бизнесу начать продавать на маркетплейсах	1	0	0	0	1	0
6.6	Как работать в личном кабинете продавца на Ozon	1	0	0	0	1	0
6.7	Как работать в личном кабинете Ozon	1	0	0	0	1	0
6.8	Как продавать на Ozon	1	0	0	0	1	0
6.9	Как работать в личном кабинете Wildberries	1	0	0	0	1	0
6.10	Как работать в личном кабинете «Яндекс.Маркета».	1	0	0	0	1	0
6.11	Как продавать на «СберМегаМаркете	1	0	0	0	1	0
6.12	Как работать в личном кабинете продавца на «СберМегаМаркете»	1	0	0	0	1	0
6.13	Как продавать на AliExpress	1	0	0	0	1	0
6.14	Как работать в личном кабинете продавца на AliExpress	1	0	0	0	1	0
6.15	Как подстраиваться под изменения в правилах маркетплейсов	1	0	0	0	1	0
6.16	Как оформить возвраты	1	0	0	0	1	0
6.17	Как избежать блокировки и что делать в ее случае	1	0	0	0	1	0
6.18	Как работать с отзывами на маркетплейсах	1	0	0	0	1	0
7	Сервисы для работы с маркетплейсами	8	8	0	0	8	0
7.1	Сервисы для работы с маркетплейсами	1	0	0	0	1	0
7.2	Обзор сервисов и партнеров для работы с маркетплейсами. Техпартнеры	1	0	0	0	1	0
7.3	Обзор сервисов и партнеров для работы с маркетплейсами	1	0	0	0	1	0
7.4	Контент Сервисы аналитики и работа в сервисе MPSTATS	1	0	0	0	1	0
7.5	Как проводить внутреннюю аналитику на маркетплейсах	1	0	0	0	1	0
7.6	Как проводить внешнюю аналитику на маркетплейсах	1	0	0	0	1	0
7.7	Обзор сервисов и партнеров для работы с маркетплейсами. Аналитика	1	0	0	0	1	0

№ п/п	Наименование раздела и тем	Трудоемкость, час	Всего, ауд. час.	Дистанционные занятия, в т.ч. час.			СРС, час
				лекции	лабораторные работы	прак. занятия, семинары	
1	2	3	4	5	6	7	8
7.8	Интеллектуальная система управления продвижением на маркетплейсах — SellerExpert	1	0	0	0	1	0
8	Soft skills, необходимые для работы на маркетплейсах	11	0	0	0	11	0
8.1	Как проводить переговоры	1	0	0	0	1	0
8.2	Как вести деловую переписку в почте и мессенджерах	1	0	0	0	1	0
8.3	Как написать текст для рабочего письма	1	0	0	0	1	0
8.4	Как создавать и использовать связи в бизнесе	1	0	0	0	1	0
8.5	Как описать свой опыт по модели STAR	0,5	0	0	0	0,5	0
8.6	Как написать текст коммерческого предложения	1	0	0	0	1	0
8.7	Как применять системное мышление в менеджменте	0,5	0	0	0	0,5	0
8.8	Что такое EQ и как его развить	0,5	0	0	0	0,5	0
8.9	Как эмоциональный интеллект помогает в жизни и на работе	0,5	0	0	0	0,5	0
8.10	Как научиться распознавать собственные эмоции	0,5	0	0	0	0,5	0
8.11	Как сделать так, чтобы эмоции работали на вас	0,5	0	0	0	0,5	0
8.12	Как развить эмоциональную устойчивость	0,5	0	0	0	0,5	0
8.13	Как использовать эмоциональный интеллект на работе	0,5	0	0	0	0,5	0
8.14	Как общаться со сложными людьми	1	0	0	0	1	0
8.15	Как извлекать пользу из конфликтов	0,5	0	0	0	0,5	0
8.16	Как организовать работу так, чтобы оставаться в ресурсе	0,5	0	0	0	0,5	0
9	Дополнительные возможности	12	0	0	0	12	0
9.1	Как работать с Excel: Разбивка и объединение текста. Поиск дубликатов в списке. Проверка на ошибки. Форматирование текста. Сводные таблицы. Условное форматирование. Транспонирование данных. Сумма и произведение. Среднее и прирост.	12	0	0	0	12	0

№ п/п	Наименование раздела и тем	Трудоемкость, час	Всего, ауд. час.	Дистанционные занятия, в т.ч. час.			СРС, час
				лекции	лабораторные работы	прак. занятия, семинары	
1	2	3	4	5	6	7	8
	Сумма с условием. Функция ВПР. Максимум и минимум.						
Итого		94	94	0	0	94	0
Итоговая аттестация		2	0	0	0	2	0
Всего		96					

2.3. Примерный календарный учебный график

Период обучения (дни, недели) ¹⁾	Наименование раздела
Первая неделя	Погружение в работу с маркетплейсами.
Вторая неделя	Бухгалтерия для маркетплейсов
Третья неделя	Digital-маркетинг и продвижение
Четвертая неделя	Логистика на маркетплейсах
Пятая неделя	Маркетинг-стратегии в управлении продажами на маркетплейсах
Шестая неделя	Работа на маркетплейсе
Седьмая неделя	Работа на маркетплейсе
Восьмая неделя	Сервисы для работы с маркетплейсами
Девятая неделя	Soft skills, необходимые для работы на маркетплейсах
Десятая неделя	Дополнительные возможности

¹⁾ Даты обучения будут определены в расписании занятий при наборе группы на обучение

2.4. Рабочие программы разделов

№, наименование темы	Содержание лекций (количество часов)	Наименование лабораторных работ (количество часов)	Наименование практических занятий или семинаров (количество часов)	Виды СРС (количество часов)
1	2	3	4	5
1 - Погружение в работу с маркетплейсами (10)				
1.1	-	-	Профессия менеджера маркетплейсов (0,5)	
1.2	-	-	Кто работает с маркетплейсами (0,5)	
1.3	-	-	Особенности работы менеджера маркетплейсов (1)	
1.4	-	-	Какие компетенции нужны менеджеру маркетплейсов (1)	
1.5	-	-	Маркетплейс или интернет-магазин: что выбрать? (1)	

1.6			Современные тренды на рынке e-commerce (1)	
1.7	-	-	Как построить финансовую модель для работы на маркетплейсах (1)	
1.8			Как компании выйти на маркетплейсы (1)	
1.9			Кейс Colin's: как крупный бренд работает на маркетплейсах (2)	
1.10			Профессия менеджера маркетплейсов (2)	
1.11			Кто работает с маркетплейсами (1)	
2 - Бухгалтерия для маркетплейсов (16)				
2.1	-	-	Введение в бухгалтерию для маркетплейсов (1)	-
2.2	-	-	Юридические модели работы с маркетплейсами (1)	-
2.3	-	-	Как происходит реализация товаров комитента (1,5)	-
2.4	-	-	На каких системах налогообложения может работать комитент (1)	-
2.5	-	-	Как устроена работа комитента на Wildberrie`s (1)	-
2.6	-	-	Что выбрать: штатного бухгалтера или аутсорсбухгалтерию (0,5)	-
2.7	-	-	Интерфейс программы «1С: Бухгалтерия 8.3» (0,5)	-
2.8	-	-	Инструкция. Как зарегистрироваться в облачной версии «1С: Бухгалтерии 8.3» (1)	-
2.9	-	-	Как провести реализацию комитента в «1С» (1,5)	-
2.10	-	-	Основы учета основных средств (2)	-
2.11	-	-	Заполнение сведений об организации	-
2.12	-	-	Как оприходовать услуги от поставщика	-
2.13	-	-	Автоматизация бухгалтерского учета	-
3 - Digital-маркетинг и продвижение (7)				
3.1	-	-	Как работает маркетинг на маркетплейсах (0,5)	-
3.2	-	-	Как анализировать целевую аудиторию маркетплейсов (0,5)	-
3.3	-	-	Как применять маркетинговые инструменты на маркетплейсах (1,5)	-
3.4	-	-	Как продвигать свой продукт на маркетплейсах (1,5)	-
3.5	-	-	Как продвигать товар в поиске маркетплейса (2)	-
3.6	-	-	Как создавать контент для маркетплейсов (1)	-
4 - Логистика на маркетплейсах (7)				
4.1	-	-	Как устроена логистика при работе с маркетплейсами (1)	-
4.2	-	-	Как считать юнит-экономику маркетплейса (1)	-
4.3	-	-	Введение в unit-экономику (1)	-
4.4	-	-	Как рассчитать unit-экономику: практические кейсы (1)	-
4.5	-	-	Как рассчитывать основные метрики unit-экономики (1)	-
4.6	-	-	Как работать с транспортными компаниями (1)	-
4.7	-	-	Как работает контроль качества маркетплейсов (1)	-

5 - Маркетинг-стратегии в управлении продажами на маркетплейсах (5)				
5.1	-	-	Как выбрать товар и нишу на маркетплейсе (1)	-
5.2	-	-	Формирование ценовой и промо-стратегии (1)	-
5.3	-	-	Как создать свою торговую марку (1)	-
5.4	-	-	Как организовать производство товаров с собственной торговой маркой (1)	-
5.5	-	-	Как продавать товары с СТМ на маркетплейсах (1)	-
6 - Работа на маркетплейсе (18)				
6.1	-	-	Обзор платформ: отличия российских и зарубежных (1)	-
6.2	-	-	Как устроена работа на маркетплейсе (1)	-
6.3	-	-	Как начать продавать на маркетплейсе (1)	-
6.4	-	-	Как проанализировать конкурентов перед выходом на маркетплейсы (1)	-
6.5	-	-	Как малому бизнесу начать продавать на маркетплейсах (1)	-
6.6	-	-	Как работать в личном кабинете продавца на Ozon (1)	-
6.7	-	-	Как работать в личном кабинете Ozon (1)	-
6.8	-	-	Как продавать на Ozon (1)	-
6.9	-	-	Как работать в личном кабинете Wildberries (1)	-
6.10	-	-	Как работать в личном кабинете «Яндекс.Маркета» (1)	-
6.11	-	-	Как продавать на «СберМегаМаркете» (1)	-
6.12	-	-	Как работать в личном кабинете продавца на «СберМегаМаркете» (1)	-
6.13	-	-	Как продавать на AliExpress (1)	-
6.14	-	-	Как работать в личном кабинете продавца на AliExpress (1)	-
6.15	-	-	Как подстраиваться под изменения в правилах маркетплейсов (1)	-
6.16	-	-	Как оформить возвраты (1)	-
6.17	-	-	Как избежать блокировки и что делать в ее случае (1)	-
6.18	-	-	Как работать с отзывами на маркетплейсах (1)	-
7 - Сервисы для работы с маркетплейсами (8)				
7.1	-	-	Сервисы для работы с маркетплейсами (1)	-
7.2	-	-	Обзор сервисов и партнеров для работы с маркетплейсами. Техпартнеры (1)	-
7.3	-	-	Обзор сервисов и партнеров для работы с маркетплейсами (1)	-
7.4	-	-	Контент Сервисы аналитики и работа в сервисе MPSTATS (1)	-
7.5	-	-	Как проводить внутреннюю аналитику на маркетплейсах (1)	-
7.6	-	-	Как проводить внешнюю аналитику на маркетплейсах (1)	-
7.7	-	-	Обзор сервисов и партнеров для работы с маркетплейсами. Аналитика (1)	-

7.8	-	-	Интеллектуальная система управления продвижением на маркетплейсах — SellerExpert (1)	-
8 - Soft skills, необходимые для работы на маркетплейсах (11)				
8.1	-	-	Как проводить переговоры (1)	-
8.2	-	-	Как вести деловую переписку в почте и мессенджерах (1)	-
8.3	-	-	Как написать текст для рабочего письма (1)	-
8.4	-	-	Как создавать и использовать связи в бизнесе (1)	-
8.5	-	-	Как описать свой опыт по модели STAR (0,5)	-
8.6	-	-	Как написать текст коммерческого предложения (1)	-
8.7	-	-	Как применять системное мышление в менеджменте (0,5)	-
8.8	-	-	Что такое EQ и как его развить (0,5)	-
8.9	-	-	Как эмоциональный интеллект помогает в жизни и на работе (0,5)	-
8.10	-	-	Как научиться распознавать собственные эмоции (0,5)	-
8.11	-	-	Как сделать так, чтобы эмоции работали на вас (0,5)	-
8.12	-	-	Как развить эмоциональную устойчивость (0,5)	-
8.13	-	-	Как использовать эмоциональный интеллект на работе (0,5)	-
8.14	-	-	Как общаться со сложными людьми (1)	-
8.15	-	-	Как извлекать пользу из конфликтов (0,5)	-
8.16	-	-	Как организовать работу так, чтобы оставаться в ресурсе (0,5)	-
9 - Дополнительные возможности (12)				
9.1	-	-	Как работать с Excel (12)	-

2.5. Оценка качества освоения программы (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

2.5.1. Форма итоговой аттестации

Итоговая аттестация проводится в форме выполнения практического задания (зачет).

2.5.2. Оценочные материалы

Критерии оценки уровня освоения программы.

- Минимальный уровень – соответствует оценке «удовлетворительно» и обязательный для всех слушателей по завершении освоения программы обучения.
- Базовый уровень – соответствует оценке «хорошо» и характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенции.
- Повышенный уровень – соответствует оценке «отлично» и характеризуется максимально возможной выраженностью компетенции, важен как качественный ориентир для самосовершенствования.

Оценка «зачтено» соответствует одному из уровней сформированности компетенций: минимальный, базовый, повышенный.

Оценка «не зачтено» ставится слушателю, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

2.5.3. Методические материалы

Положение об итоговой аттестации слушателей по дополнительным профессиональным программам в Негосударственном частном образовательном учреждении высшего образования «Технический университет УГМК»

3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Материально-технические условия

Наименование специализированных учебных помещений	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
-	-	-

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

1. Ребязина, В. А. Учебный кейс: "Маркетплейс OZON в борьбе за рынок электронной коммерции в России" : учебный кейс / В. А. Ребязина, А. Г. Старков. — Москва : Ресурсный центр учебных кейсов Высшей школы бизнеса ВШЭ, 2022. — 33 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/284558> (дата обращения: 04.09.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Фадига, А. С. Разработка стратегии продвижения маркетплейса : [16+] / А. С. Фадига ; Воронежский государственный технический университет. — Воронеж : б.и., 2023. — 89 с. : табл., схем. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=704952> (дата обращения: 04.09.2023). — DOI 200. — Текст : электронный.

3. Вязниковцева, Е. А. Маркетинговое сопровождение компаний на электронных торговых площадках (маркетплейсах) : [16+] / Е. А. Вязниковцева ; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Факультет менеджмента. — Нижний Новгород : б.и., 2022. — 82 с. : табл., схем. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=694572> (дата обращения: 04.09.2023). — Текст : электронный.

3.3. Кадровые условия

Кадровое обеспечение программы осуществляют преподаватели-практики, имеющие опыт работы с крупнейшими маркетплейсами, маркетологи, аналитики.

3.4. Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды (при реализации программ с использованием дистанционных образовательных технологий)

Электронные информационные ресурсы	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Предоставление права доступа к курсу «Менеджер по работе с маркетплейсами» на	Практические занятия	Компьютеры, подключенные к сети Интернет, с установленным ПО Microsoft Word, Microsoft Excel, с предоставленным правом доступа к курсу «Менеджер по работе с маркетплейсами» на платформе Eduson

Платформе «Eduson»		
-----------------------	--	--

4. РУКОВОДИТЕЛЬ И СОСТАВИТЕЛИ ПРОГРАММЫ

Руководитель программы: *Елисеева Есения Сергеевна*, специалист управления дополнительного профессионального образования НЧОУ ВО «Технический университет УГМК».