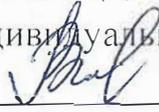


**УТВЕРЖДАЮ**

Индивидуальный предприниматель

  
Васильева.Я.А.

«14» августа 2024г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА  
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ  
«БУХГАЛТЕРИЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ»**

Срок реализации программы: 8 недель (195 академических часов)

Возраст обучающихся: от 18 лет.

г. Уфа-2024г.

## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

№ пп	Наименование разделов программы	Страница
1.	КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ	3
1.1.	Пояснительная записка	3
1.2.	Цель, задачи и планируемые результаты обучения	4
1.3.	Учебный план	5
1.4.	Содержание программы	6
2.	КОМПЛЕКС ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ	26
2.1	Календарный учебный график	26
2.2.	Условия реализации программы	26
2.3.	Формы контроля (аттестации)	27
2.4.	Методические материалы	31
2.5.	Список литературы	31
	Приложение № 1	33
	Приложение № 2	35

# 1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОГРАММЫ

## 1.1. Пояснительная записка

Дополнительная общеразвивающая программа «Бухгалтерия маркетплейсов» разработана на основе следующих нормативных правовых документов:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Минпросвещения России от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» (Зарегистрировано в Минюсте России 26.09.2022 № 70226).

Дополнительная общеразвивающая программа «Бухгалтерия маркетплейсов» (далее - программа) направлена на удовлетворение индивидуальных потребностей обучающихся в интеллектуальном развитии, создание и обеспечение необходимых условий для личностного развития, удовлетворение иных образовательных потребностей и интересов обучающихся, не противоречащих законодательству Российской Федерации, осуществляемых за пределами федеральных государственных образовательных стандартов и федеральных государственных требований.

Дополнительная общеразвивающая программа по виду образования – дополнительное образование, подвид – дополнительное образование детей и взрослых, направленность программы – социально-гуманитарная.

### ***Актуальность***

Маркетплейсы — это онлайн-платформы, которые позволяют продавцам и покупателям находить друг друга и осуществлять транзакции без необходимости создания собственного интернет-магазина. Маркетплейсы стали важным инструментом для продавцов и покупателей. Они предоставляют удобный интерфейс для поиска и покупки товаров, а также предоставляют доступ к большому количеству продуктов от разных продавцов. Торговля на маркетплейсах активно растет с каждым годом. Количество магазинов и менеджеров на рынках электронной коммерции увеличивается и каждому нужен хороший бухгалтер. С помощью данного обучающего курса у обучающихся будет возможность изучить особенности бухгалтерского учета на примере таких маркетплейсов как Озон, Wildberries, Яндекс.Маркет.

***Педагогическая целесообразность*** программы состоит в том, что в ее содержании отражены основные важные темы бухгалтерии маркетплейсов, направленные на приобретение практических навыков для ведения бухгалтерского учета на маркетплейсах Озон, Wildberries, Яндекс.Маркет.

### ***Отличительные особенности***

Слушателям предлагается авторская программа, отличающаяся выраженной

практической направленностью.

Программа дает возможность слушателям в ходе обучения увидеть специфику работы маркетплейсов и ознакомиться с инструментами для анализа рынка.

Обучение проходит в онлайн режиме, включающего видео-лекции, презентации и практические задания.

Таким образом, участники получают личный опыт работы и готовые инструменты для своей практической деятельности.

**Новизна программы** дополнительной общеразвивающей программы заключается в том, что она дает возможность обучающимся не только изучить особенности бухгалтерии маркетплейсов, но и применять полученные знания на практике, настраивать программу для учета, найти своих первых клиентов при прохождении обучения.

**Форма обучения** – заочная, исключительно с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

**Требования к обучающимся:** взрослое население, без ограничений по уровню образования и возрасту.

**Принцип формирования учебной группы** – смешанный, разновозрастный состав.

**Нормативный срок обучения** – 195 часов. **Продолжительность реализации программы составляет** – 8 недель.

**Итоговый документ:** сертификат об обучении.

## 1.2. Цель и планируемые результаты обучения

**Цель программы** «Бухгалтерия маркетплейсов» заключается в удовлетворении индивидуальных потребностей в интеллектуальном совершенствовании, формирования у слушателей умения работать в маркетплейсах Озон, Wildberries, Яндекс.Маркет.

**Задачи программы:** повышение уровня теоретической и практической подготовки по вопросам:

- особенности оказания бухгалтерских услуг на Wildberries, Ozon и других маркетплейсах;
- обучать самостоятельному применению полученных знаний и умений в практической деятельности.

**Планируемые результаты обучения:**

В результате освоения программы обучающийся должен **знать:**

- критерии выбора эффективной организационно-правовой формы для клиентов;
- тонкости разных систем налогообложения;
- базовые принципы работы и изучите интерфейс личного кабинета на маркетплейсах Озон, Wildberries, Яндекс.Маркет.

- где искать клиентов, как их искать.

В результате освоения программы обучающийся должен *уметь*:

- подбирать оптимальный вариант системы налогообложения для клиента;
- заключать договор с банками-партнерами и разбираться в специфике сотрудничества с ними (для дополнительного дохода).
- корректно оформлять платежные поручения, выгружать выписку и правильно выводить наличность с расчетного счета.
- максимально использовать возможности программы для ведения бухгалтерии маркетплейсов.

### 1.3. Учебный план

№	Название модулей	Количество часов			Форма контроля
		Всего	ТЗ	ПЗ	
1	Бухгалтер ОНЛАЙН	29	14	16	Промежуточный контроль
2	Психология успеха	25	9	16	Промежуточный контроль
3	Поиск клиентов	29	18	11	Промежуточный контроль
4	Регистрация бизнеса	10	6	4	Промежуточный контроль
5	Банковские операции и касса	10	7	3	Промежуточный контроль
6	Программы для ведения учёта. Практика «Быстрый Клиент»	24	10	14	Промежуточный контроль
7	Ведение клиента с товарным учетом. Практика «Длительный договор».	64	32	32	Промежуточный контроль
8	Итоговая аттестация	4	-	4	Зачет
	Итого	195	96	99	

## 1.4. Содержание программы

### Модуль 1. Бухгалтер ОНЛАЙН

#### *Урок 1.1. Вводный урок. Ответы на часто-задаваемые вопросы*

##### ***Теоретические занятия:***

Знакомство с экспертом по налогообложению и бухгалтерскому учету. Постановка цели обучения. Правила постановки цели.

##### ***Практические занятия:***

1. Ответить на вопрос: зачем Я здесь?
2. Какую цель я ставлю на время обучения?
3. Как я пойму, что цель достигнута?

#### *Урок 1.2. Интервью с психологом. Как мне научиться зарабатывать больше?*

##### ***Теоретические занятия:***

Как мне научиться зарабатывать больше? Как побороть страх выхода в онлайн, ухода с найма. Как поверить в себя и понять, что я смогу справиться самостоятельно. Как преодолеть несогласие родных и многое другое.

#### *Урок 1.3. Как лучше оформить свою деятельность?*

##### ***Теоретические занятия:***

Почему нужно работать официально? Популярные формы собственности для работы бухгалтеров и аутсорсинговых компаний. Понятие самозанятого. Кому подойдет статус самозанятого. Налог на НПД. Ограничения по сумме. Ограничения видов деятельности. Виды регистрации статуса самозанятого. Регистрация через приложение «Мой налог». Правила работы в программе «пробиваем услугу физическому лицу», «Пробиваем услугу юридическому лицу». Снятие с учета. Рекомендации по работе с юридическими лицами. Ограничения видов деятельности. Кто такой Индивидуальный предприниматель? Кому подходит ИП? Преимущества ИП. Недостатки ИП. Какие документы необходимы для регистрации ИП (Резидент РФ). Способы регистрации ИП. Общество с ограниченной ответственностью: преимущества и недостатки. ОКВЭД. Выбор ОКВЭД. Минимальный набор ОКВЭД. Для чего нужен основной ОКВЭД. Сроки регистрации ИП. Регистрация через банк. Достоинства и недостатки при регистрации через банк.

##### ***Практические занятия:***

1. Проанализируйте какая форма собственности подходит именно Вам?
2. Почему вы сделали такой выбор?

#### *Урок 1.4. Выбираем оптимальную систему налогообложения.*

##### ***Теоретические занятия:***

Виды систем налогообложения. Виды налогообложения для ИП. Почему патентная система налогообложения подходит не всем? Расчеты налогов на примере. Когда платить страховые взносы ИП. Правила уменьшения налогов

на УСН и ПСН за взносы ИП за себя. Когда платить страховые взносы ИП за себя? Как научиться не переплачивать налоги. С каких поступлений вы платите налог. Калькулятор расчета налога для бухгалтера.

**Практические занятия:**

Рассчитать налог и определить форму собственности при следующих доходах:

- 3 договора с ООО по 12 700 руб./мес.
- 5 договоров с ИП по 8700 руб./мес.
- 2 договора с ИП по 2900 руб./мес.
- 9 нулевых ООО по 5000 руб./квартал
- 2 консультации ежемесячно по 3000 руб. для физических лиц
- по 2 регистрации бизнеса в мес. с выплатой от банков по 7800 руб. за каждую

**\*Приложить к уроку свой расчёт в таблице**

**Урок 1.5. Как оформлять приём платежей?**

**Теоретические занятия:**

Что такое ККТ? Штраф за неприменение ККТ. Частая ошибка путать эквайринг с ККТ. Касса или эквайринг? Кто должен применять кассу? Преимущества смарт-терминала 2 в 1. Стоит ли покупать терминал? Рассрочка для клиентов. Необходимые документы и ссылки. Пробитие чека для самозанятых и ИП на «НПД» от физических и юридических лиц. Пробитие чека через мобильное приложение. Пробитие чека через сайт «Мой налог».

**Практические занятия:**

1. Вы будете работать с физическими лицами?
2. Решили ли вы устанавливать себе онлайн-каассу?

**Урок 1.6. Заключаем договор на оказание услуг (СЗ, ИП)**

**Теоретические занятия:**

Что такое договор? Кто и зачем должен составлять договоры? Этапы заключения договора. Структура договора. Подписи на договорах. Правильный механизм подписания документов. Приложения к договору. Выплата аванса самозанятому. Можно ли самозанятому выплатить аванс. Есть ли риски. Как в договоре прописать выплату аванса самозанятому. Нужно ли самозанятому выдавать чек с аванса? Договор аутсорсинг на оказание бухгалтерских услуг. Договор ИП и самозанятой. Рекомендации по отношениям юридических лиц с самозанятыми.

**Практические занятия:**

1. Какой договор подходит именно тебе?
2. Пришли на проверку заполненный образец договора с клиентом (договор заполняем со своей стороны)

**Урок 1.7. Регистрация в Росфинмониторинг**

**Теоретические занятия:**

Бухгалтерские фирмы и аутсорсеры – субъекты 115-ФЗ. Пошаговая инструкция выполнения требований закона. Регистрация личного кабинета на сайте Росфинмониторинга. Разработка и утверждение правил внутреннего контроля. Загрузка из в личный кабинет на сайте Росфинмониторинга. Назначение ответственного за соблюдение правил внутреннего контроля. Проведение идентификации клиентов до приема на обслуживание. Определение уровня риска клиентов. Сверка клиентской базы со списком террористов и экстремистов и другими перечнями. Формирование анкеты клиента. Будут ли проверки и штрафы. Управление рисками в сфере ПОД/ФТ. Инструкция по заполнению уведомления в Роскомнадзор. Чек-лист 115-ФЗ для бухгалтера. Чек-лист регистрации на сайте Росфинмониторинга. Правила внутреннего контроля ООО.

***Практические занятия:***

1. Напишите подробно в каких случаях бухгалтеру необходимо зарегистрироваться в Росфинмониторинге?

***Урок 1.8. Прайс-лист на мои услуги***

***Теоретические занятия:***

Создаем минимальное количество пакетов. Стоимость услуг бухгалтерского сопровождения маркетплейсов. Пример прайса на пакеты услуг.

***Практические занятия:***

1. Оформить свой прайс на три пакета и прислать его на проверку.

***Урок 1.9. Составляем Акт выполненных работ***

***Теоретические занятия:***

Акт оказания услуг. Как подписывать акты на расстоянии. Пример акта оказания услуг.

***Практические занятия:***

1. Пересмотреть свой договор на наличие пунктов возможных подписаний акта.

2. Дополните договор, при необходимости.

***Урок 1.10. 1С и сопутствующие программы***

***Теоретические занятия:***

Какие сервисы помогут сэкономить? Бухгалтерское дело.

***Урок 1.11. Выстраиваем взаимодействие с клиентом***

***Теоретические занятия:***

Документооборот, консультации, предоставление данных. Как воспитать в клиенте ответственного предпринимателя. Чек-лист «Шпаргалка для клиентов».

***Практические занятия:***

1. Разработать и прислать макеты для трёх чек-листов: первичный клиент, ежемесячный, ежегодный

***Урок 1.12. Как организовать информацию о клиентах на своем компьютере и в почте?***

***Теоретические занятия:***

Как организовать информацию о клиентах на своем компьютере и в почте? Практические советы. Настройка учета клиентов: как сделать так чтобы никого не потерять?

***Урок 1.13. Лояльность и клиентоориентированность: выстраиваем общение с клиентом.***

***Теоретические занятия:***

Лояльность и клиентоориентированность. Правила. Этапы работы.

***Практические занятия:***

1. Разработать свои правила по работе с клиентами и прислать их в уроке и в Telegram-канал.
2. Написать 5 инсайтов (важных выводов для вас) за этот модуль.

***Промежуточная аттестация.***

**Модуль 2. Психология успеха**

***Урок 2.1. Знакомство с психологом***

***Теоретические занятия:***

Знакомство с Марией Тагамлицкой.

***Урок 2.2. Мой образ глазами других***

***Теоретические занятия:***

Поднятие самооценки. Сильные стороны. Взгляд со стороны на нас самих.

***Практические занятия:***

Шаблон вопросов, которые нужно отправить, как минимум 5-7 людям из разных сфер: работа, семья, друзья, знакомые.

Привет, я исследую себя и получила такое задание от психолога, ответ пожалуйста на вопросы ниже.

1. Какие качества ты видишь во мне и ценишь? Почему ты это ценишь?
2. Что по твоему мнению, я особенно хорошо умею делать? С каким вопросом ты бы ко мне обратился?
3. Как ты считаешь, чем я полезна людям, какие знания или навыки у меня есть?
4. Опиши меня пятью прилагательными.

***Урок 2.3. Как превратить страх в своего союзника***

***Теоретические занятия:***

Чувство страха. Неизвестность. Как восстановить свое дыхание. Задаем себе вопрос: чего я сейчас боюсь?

***Практические занятия:***

1. На ZOOM встрече в прямом эфире разбор инструментов «Кризисный план» и «Конструктивное решение страха».

***Урок 2.4. Меняем мнение о себе***

***Теоретические занятия:***

Что такое неуверенность? Что такое уверенность? Как формируется неуверенность? Мотивация. Убеждения. Установки.

***Практические занятия:***

1. Прописать как минимум 5 убеждений негативного характера про себя.
2. Выписать 5 убеждений негативного характера (что на ваш взгляд о вас думают окружающие).
3. Написать 5 негативных убеждений (что вам внушала мама).
4. Прописать на каждое негативное убеждение контрустановку.

***Урок 2.5. Стратегия успеха***

***Теоретические занятия:***

Что такое успех. Бизнес-план. Ставим перед собой цели. Финансовая сфера. Карьера. Личная сфера.

***Практические занятия:***

1. Прописать 3 основных шага для достижения поставленной цели в различных сферах жизни.

***Урок 2.6. Как решиться уйти с нелюбимой работы***

***Теоретические занятия:***

Страх оценки ближайшего окружения. Страх потери стабильности.

***Практические занятия:***

1. Найти хотя бы одного человека, который сможет вас эмоционально поддержать.
2. Выписать свои страхи поиска новой сферы деятельности.
3. Составить список из 20 пунктов, что вам нравится делать в повседневной жизни.

***Урок 2.7. Негативные финансовые установки: что это и как избавиться***

***Теоретические занятия:***

Откуда берутся установки. Формирование личного опыта. Финансовые установки.

***Практические занятия:***

1. Прописать 5 прилагательных к слову «деньги».
2. Прописать 5 негативных убеждений про деньги.

***Урок 2.8. Почему важно уметь гордиться собой. Принятие себя и самооценка.***

***Теоретические занятия:***

В чем разница между гордыней и гордостью. Гордость – это мотиватор.

***Практические занятия:***

1. Выпишите чьей оценки вы боитесь больше всего.
2. Вы критикуете тех людей, кто заявляет о себе.
3. Составьте список своих достижений. Проговорить каждое свое достижение вслух.
4. Расскажите в соцсетях о своих 10 достижениях.

***Урок 2.9. Как стать уверенным в себе? Как полюбить себя?***

***Теоретические занятия:***

Адекватная самооценка. Неадекватная самооценка. Смешанная самооценка.

***Практические занятия:***

1. Запишите минимум 5 негативных мыслей о себе.
2. Запишите все плохое, что вы слышали от родителей в свой адрес.
3. Проанализируйте свое отношение к себе.
4. Напишите какими бы вы хотели быть.
5. Зачитывайте список каждый день.

***Урок 2.10. Отзыв о модуле***

***Практические занятия:***

Напишите свой отзыв о модулях Предобучения (Бухгалтер ОНЛАЙН и Психология успеха) по структуре:

- что понравилось
- какая информация оказалась наиболее ценной
- чего не хватило? На какие вопросы хотите получить ответы, возможно вас волнуют еще какие-то темы.

***Промежуточная аттестация***

**Модуль 3. Поиск клиентов**

***Урок 3.1. Вводный урок по поиску клиентов***

***Теоретические занятия:***

Знакомство с куратором. Обзор тем модуля.

***Урок 3.2. У вас уже есть все, чтобы зарабатывать много. Распаковка экспертности***

***Теоретические занятия:***

Распаковка экспертности. Цель распаковки экспертности. Продвижение в соц.сетях.

***Практические занятия:***

1. Заполнить файл «Распаковка экспертности».

***Урок 3.3. Анализ вашей целевой аудитории. Почему это важно.***

***Теоретические занятия:***

Целевая аудитория. Особенности анализа целевой аудитории.

***Практические занятия:***

1. Заполнить таблицу для анализа ЦА.

***Урок 3.4. Дизайн и оформление прайса ваших услуг***

***Теоретические занятия:***

Приложение Canva. Коммерческое предложение.

***Практические занятия:***

Создайте свой прайс или коммерческое предложение и прикрепите его к уроку.

Приложение Canva доступно для работы также на телефоне с помощью VPN

Если нет возможности поработать в приложении Canva - напишите текстом, что вы напишите на вашем прайсе.

### ***Урок 3.5. ТОП бесплатные площадки для поиска клиентов***

#### ***Теоретические занятия:***

Авито. Профи. Яндекс услуги. HH. SuperJob. Работа.ру. Telegram.

#### ***Практические занятия:***

### ***Урок 3.6. Продающее резюме на авито***

#### ***Теоретические занятия:***

Как получать ежедневно заявки с Авито. Основные моменты для размещения резюме. Качественное фото. Ключевые слова. Заголовок. Призыв к действию. Разбивка текста на блоки. Офферы. Уникальное торговое предложение.

#### ***Практические занятия:***

Создайте свое резюме и выложите его на Avito, используя рекомендации и советы, полученные на уроке. Приложите к уроку ссылку на ваше оформленное резюме.

### ***Урок 3.7. Чаты поставщиков в Telegram***

#### ***Теоретические занятия:***

Чаты в телеграм-каналах. Чаты поставщиков маркетплейсов (WILDBERRIES, OZON, ЯНДЕКС.МАРКЕТ, GOODS.RU, ALIEXPRESS, БЕРУ, LAMODA И ДР.)

#### ***Практические занятия:***

Выберите из предложенных или найдите свои 3-5 чатов/каналов для использования данного способа. Ответьте на 2-3 вопроса или прокомментируйте экспертные посты. Прикрепите скриншоты.

### ***Урок 3.8. Создание визитной карточки через приложение Canva***

#### ***Теоретические занятия:***

Визитная карточка. Рекомендации по дизайну. Выбор информации. Цветовая гамма. Составляющие визитной карточки.

#### ***Практические занятия:***

Создайте свою визитную карточку и прикрепите ее к уроку.

Приложение Canva доступно для работы также на телефоне с помощью VPN.

Если нет возможности поработать в приложении Canva - напишите текстом, что вы напишите на вашей визитной карточке.

### ***Урок 3.9. Как закрывать сделку после первого звонка. Урок по этапам продаж***

#### ***Теоретические занятия:***

Стратегии на каждом этапе продаж. Заключение сделки с первого звонка. Инструменты и методы эффективного разговора с клиентом.

### ***Урок 3.10. Как продавать в переписке. Рекомендации и советы***

#### ***Теоретические занятия:***

Закрытие сделки в переписке. Как поддерживать интерес клиента. Структура сообщения. Ценность услуг.

### ***Урок 3.11. Упаковка сообщества в ВКонтакте***

#### ***Теоретические занятия:***

Личный бренд бухгалтера. Упаковка социальных сетей. Составляющие оформления сообщества ВКонтакте. Этапы оформления сообщества в контакте. Регулярное дополнение контента. Публикации.

#### ***Практические занятия:***

Создайте свое сообщество Вконтакте, используйте полученную информацию в уроке и начните его наполнять.

Прикрепите к заданию к уроку ссылку на ваше сообщество.

### ***Урок 3.12. Упаковка профиля в Инстаграм***

#### ***Теоретические занятия:***

Оформление шапки профиля. Четкая фотография на профиле. Публикация контента. Посты, хештеги. Актуальные истории. Reels.

#### ***Практические занятия:***

По желанию Вы можете заполнить свой профиль в Инстаграм и прислать ссылку на ваш аккаунт для получения рекомендаций.

### ***Урок 3.13. Как оформить свой Telegram канал***

#### ***Теоретические занятия:***

Продвижение услуг через телеграм. Советы и рекомендации.

#### ***Практические занятия:***

По желанию Вы можете заполнить свой телеграм-канал и прислать ссылку на ваш канал для получения рекомендаций.

### ***Урок 3.14. Инструкция для быстрой связи в канале Телеграм***

#### ***Теоретические занятия:***

Инструкция для настройки синей кнопки в телеграм. Инструкция для быстрой связи в канале Телеграм.

#### ***Практические занятия:***

### ***Урок 3.15. Регистрация в нейросети GPT. Нейросеть без использования VPN. Быстрый доступ через Телеграмм***

#### ***Теоретические занятия:***

Нейросеть. Современные технологии и инструменты. Регистрация нейросети.

#### ***Практические занятия:***

Пришлите скриншот об успешной регистрации в нейросети.

### ***Урок 3.16. Инструкции по работе с нейросетью. Правила успешного запроса и лайфхаки по работе с нейросетью***

#### ***Теоретические занятия:***

Грамотное составление запросов. Примеры запросов для бухгалтера. Шаблоны для продающих постов.

#### ***Практические занятия:***

Создайте свой первый пост через нейросеть после изучения данных материалов. Отредактируйте его под ваш стиль общения и пришлите текст данного поста.

### ***Урок 3.17. Итоги модуля***

#### ***Практические занятия:***

Напишите отзыв о пройденном модуле:

- ваше впечатление в целом
- Что оказалось интереснее всего?
- сколько способов берёте на вооружение?
- получилось ли вам получить отклик от своих первых контактов?

#### ***Промежуточная аттестация***

### **Модуль 4. Регистрация бизнеса**

#### ***Урок 4.1. Что нужно знать перед регистрацией, готовим пакет документов***

##### ***Теоретические занятия:***

Регистрация ИП. Документы, необходимые для регистрации ИП. Где заполнять все заявленные формы.

##### ***Практические занятия:***

Скачайте программу. Познакомьтесь с функционалом.

#### ***Урок 4.2. Какие ОКВЭДы нужно использовать при продаже на маркетплейсе***

##### ***Теоретические занятия:***

Что такое ОКВЭД. Выбираем ОКВЭД. Ошибки подбора ОКВЭД. Для чего нужен основной ОКВЭД.

##### ***Практические занятия:***

Подберите ОКВЭД для работы, если занимаетесь не только торговлей на маркетплейсе.

#### ***Урок 4.3. Подбор системы налогообложения***

##### ***Теоретические занятия:***

Виды систем налогообложения. Какая система налогообложения подходит для работы на ИП. Виды налогообложения для ИП. Кому подходит патент. Когда сдавать декларацию по УСН. Когда вносить авансовые платежи. Когда платить страховые взносы. Правила уменьшения налога. Расчет налога по УСН.

#### ***Урок 4.4. Регистрация ИП***

##### ***Теоретические занятия:***

Образец квитанции. Пример Р21001 – регистрация ИП. Ссылка для подготовки госпошлины. Анкета для регистрации ИП.

##### ***Практические занятия:***

Приложите к уроку заполненную форму заявления Р21001 на себя или вашего клиента.

Заполните и приложите к уроку квитанцию на госпошлину.

#### ***Урок 4.5. Регистрация через банк-партнёр***

##### ***Теоретические занятия:***

Банки-партнеры. Регистрация ИП через банк.

#### ***Урок 4.6. Как стать партнером и удостоверяющим центром известных банков РФ***

##### ***Теоретические занятия:***

Банки-партнеры. Как стать партнером и удостоверяющим центром известных банков РФ.

##### ***Промежуточная аттестация***

### **Модуль 5. Банковские операции и касса**

#### ***Урок 5.1. Как выбрать банк для открытия расчетного счета***

##### ***Теоретические занятия:***

Как выбрать банк для открытия расчетного счета.

##### ***Практические занятия:***

#### ***Урок 5.2. Правила заполнения платёжного поручения контрагенту/в бюджет/себе лично на карту***

##### ***Теоретические занятия:***

Платежные поручения. Код заполнения ПП. Пошаговая инструкция по заполнению ПП. Как избежать доначислений за оплату физическому лицу. Как сделать первый платеж. Какие налоги должен платить ИП за перевод физическому лицу. Можно ли выводить наличные для себя.

##### ***Практические занятия:***

Заполните платежное поручение на выплату собственных средств индивидуального предпринимателя в размере 87000 рублей. Используйте образец в приложении к уроку и пошаговую инструкцию.

#### ***Урок 5.3. Корпоративная карта***

##### ***Теоретические занятия:***

Дебетовая бизнес-карта. Пластиковая дебетовая карта. Преимущества дебетовой бизнес-карты. Цифровая дебетовая карта. Преимущества. Программа «Бизнес-Кэшбэк». Кредитная бизнес-карта. Преимущества. Периоды кредитования.

##### ***Практические занятия:***

1. Напишите, 3 преимущества работы с бизнес-картой
2. Предложили ли вы вашим друзьям/клиентам кредитную бизнес-карту 100 дней?

#### ***Урок 5.4. Нужна ли вам Касса и как ее выбрать***

##### ***Теоретические занятия:***

Понятие ККТ. Касса или эквайринг? Кто должен использовать ККТ? Как устроена оплата на маркетплейсах и агрегаторах. Продажа через сайты-агрегаторы.

#### ***Урок 5.5. Как не привлечь внимание Росфинмониторинга***

##### ***Теоретические занятия:***

115-ФЗ. 8 пунктов, которые вызовут внимание банка. Платежи под особым контролем. 9 правил как не попасть под ФЗ-115.

#### **Урок 5.6. Выгрузка выписки из клиент банка**

##### **Теоретические занятия:**

Выгрузка выписки из клиент банка через компьютер и через телефон.

#### **Урок 5.7. Банки, с которыми вы можете заключить договора для работы**

##### **Теоретические занятия:**

Банки, с которыми вы можете заключить договора для работы.

##### **Промежуточная аттестация.**

### **Модуль 6. Программы для ведения учёта. Практика «Быстрый Клиент»**

#### **Урок 6.1. Учет при работе с маркетплейсами (МП)**

##### **Теоретические занятия:**

Агентский договор. Схема работы маркетплейса. Дата учета дохода в налоге УСН. Документы для покупателя. УСН доходы. УСН доходы-расходы.

##### **Практические занятия:**

Пройдите тест по ссылке на платформе.

#### **Урок 6.2. Аналогичная программа адаптированная под продавцов МП для ведения учёта. Контур Эльба**

##### **Теоретические занятия:**

Должен ли ИП вести бухучет. Подходит ИП и ООО на УСН и патенте. Плюсы «Контур.Эльба». Минусы «Контур.Эльба». Стоит ли пробовать вести свое ИП через «Контур.Эльба». Практика «Быстрый Клиент».

##### **Практические занятия:**

1. Скопировать ссылку программы [Контур.Эльба](https://kontur.ru/elba?p=w09965) к себе в закладки

<https://kontur.ru/elba?p=w09965>

2. Напишите понравилась ли вам идея сэкономить на программе

#### **Урок 6.3. Учет поставщиков МП в 1С 8.3 облако**

##### **Теоретические занятия:**

Учет поставщиков МП в 1С 8.3 облако. Преимущества, недостатки.

##### **Практические занятия:**

1. Зарегистрировать личный кабинет программы по [ссылке>>>](#)

2. Прислать Карту Партнера из 1С в формате ПДФ

#### **Урок 6.4. Ввод начальных остатков**

##### **Теоретические занятия:**

Ввод начальных остатков.

##### **Практические занятия:**

Сделать ввод начальных остатков:

1. Внести остаток по расчетному счету

2. Прислать ОСВ

#### **Урок 6.5. Проведение и загрузка выписки банка**

##### **Теоретические занятия:**

Проведение и загрузка выписки банка.

**Практические занятия:**

1. Загрузить и провести выписку банка приложенную к уроку
2. Прикрепить к ДЗ ОСВ по сч 51

**Урок 6.6. Функционал МП**

**Теоретические занятия:**

Функционал МП.

**Урок 6.7. Перепроведение выписки банка и формирования записи в КУДИР «Быстрый клиент»**

**Теоретические занятия:**

Перепроведение выписки банка и формирования записи в КУДИР «Быстрый клиент». Еженедельные отчеты.

**Практические занятия:**

1. Перепровести выписку согласно примеру в уроке
2. Прикрепить к уроку КУДиР

**Урок 6.8. Формирование КУДиР и декларации по УСН 6%**

**Теоретические занятия:**

Формирование КУДиР и декларации по УСН 6%.

**Практические занятия:**

1. Сформировать декларацию по УСН
2. Прикрепить Декларацию по УСН

**Урок 6.9. Архивирование базы 1С**

**Теоретические занятия:**

Архивирование базы 1С.

**Практические занятия:**

1. Заархивировать базу 1С, так как пробный период уже на исходе!
2. Прикрепить архивную копию к уроку.

**Урок 6.10. Чек-лист «Быстрый клиент»**

**Теоретические занятия:**

Чек-лист «Быстрый клиент».

**Практические занятия:**

1. Напиши 3 инсайта модуля «Быстрый клиент» и опубликуй в нашу рабочую группу!
2. Для мега результата расскажи об этом модуле в своих социальных сетях.
3. Не забудь отметить своего учителя @Yana\_vasileva\_buh
4. Проведите Выписку банка (вручную) в 1С, рассчитайте доход используя Акты сверки и пришлите:
  - а. КУДиР
  - б. Декларацию по УСН
5. Загрузите Выписку банка 1С, рассчитайте доход и пришлите:
  - а. КУДиР
  - б. Декларацию по УСН

## ***Промежуточная аттестация***

**Модуль 7. Ведение клиента с товарным учетом. Практика «Длительный договор».**

### ***7.1. Клиент Wildberries***

#### ***Урок 7.1.1. Знакомство с новым клиентом***

##### ***Теоретические занятия:***

Бриф анкетирования клиента.

#### ***Урок 7.1.2. Заведение новой базы и настройка программы***

##### ***Теоретические занятия:***

Обзор программы 1С ФРЕШ. Регистрация. База для загрузки 1С.

##### ***Практические занятия:***

Зарегистрироваться в 1С ФРЕШ [Регистрация. 1С ФРЕШ](#). Загрузить базу 1С. Прислать ОСВ за период 01.01-31.01.2023 и ОСВ по счету 45 на 01.01.2023 (в разрезе номенклатуры и количества товаров).

#### ***Урок 7.1.3. Создание номенклатуры и приход товара***

##### ***Теоретические занятия:***

Загрузка базы. Формирование прихода товара. Обзор создания номенклатуры и прихода товара в 1С ФРЕШ.

##### ***Практические занятия:***

1. Загрузить номенклатуру товаров из актов приема-передачи, прикрепленных к уроку.
2. Создать поступление товаров от частного лица из примера в уроке и провести оплату частному лицу.
3. Прикрепить к уроку входящие накладные выгруженные из вашей 1С.
4. Прикрепить ОСВ за 1 квартал 2024г.

Условные цены купленного товара:

LAMAGIK / Испанская Кукла виниловая (Домовой Porru) 25 см – 1 000 руб.

Испанская кукла фирмы Nines d'Onil Тита 48 см – 1 300 руб.

LAMAGIK / Испанская Кукла виниловая ВЕТТУ (Бетти) 30 см – 1 000 руб.

Кукла Yogurtinis мальчик с запахом дыни Антон 22 см – 400 руб.

#### ***Урок 7.1.4. Комплектация товара***

##### ***Теоретические занятия:***

Обзор комплектации товаров на 1С ФРЕШ.

##### ***Практические занятия:***

1. Создать комплектацию товаров из вашей номенклатуры и прислать документ в читаемом формате.
2. Создать разуконкомплектацию товаров, прислать документ в читаемом формате.

*Не забудьте удалить ваши операции с 1С*

#### ***Урок 7.1.5. Создание контрагента ВБ и договора***

##### ***Теоретические занятия:***

Реквизиты контрагентов. Проверка контрагентов в 1С. Создание нового контрагента в 1С. Обзор договоров.

**Практические занятия:**

1. Проверить контрагента ВБ.
2. Прислать выведенный список в читаемом формате.

**Урок 7.1.6. Передаём товар на склад ВБ без перехода права собственности**

**Теоретические занятия:**

Работа со счетом 45. Акты приемки. Обзор передачи на склад ВБ без перехода права собственности в 1С.

**Практические занятия:**

1. Провести передачу товара согласно Актам приемки товара
2. Прикрепить к уроку УПД
3. Прикрепить к уроку ОСВ

**Урок 7.1.7. УПД от ВБ**

**Теоретические занятия:**

Расходы в документах УПД. Обзор УПД в 1С.

**Практические занятия:**

1. Провести все УПД от ООО «Вайлдберриз» за 1 квартал  
**ВНИМАНИЕ!** При загрузке УПД рекомендую ставить время проведения **00:01**
2. Прикрепить к ответу ОСВ по счету 60 за 1 квартал в разрезе контрагентов

**Урок 7.1.8. Проведение выписки банка**

**Теоретические занятия:**

Обзор проведения выписки из банка в 1С. Проверка выписки банка.

**Практические занятия:**

1. Провести выписку банка прикрепленную к уроку
2. Прикрепить к уроку **Анализ счета 51**

**Урок 7.1.9. Продажа товаров ЕАЭС через ВБ + УПД для ВБ**

**Теоретические занятия:**

Обзор в 1С продажи товаров ЕАЭС через ВБ + УПД для ВБ.

**Урок 7.1.10. Загружаем отчеты агента и возврат товаров**

**Теоретические занятия:**

Загрузка отчета агента в 1С. Как оформить возврат товаров через 1С.

**Практические занятия:**

1. Провести отчеты агента  
**ВНИМАНИЕ!** При загрузке отчетов агента рекомендую ставить время проведения **23:59:59**
2. Прикрепить к уроку КУДиР

**Урок 7.1.11. ОСВ + КУДиР**

**Теоретические занятия:**

Подготовка и составление отчетности по УСН.

### ***Практические занятия:***

1. В программе 1С проверьте закрытие месяца
2. Подготовьте КУДиР
3. Прислать на проверку КУДиР в формате .pdf
4. Прислать ОСВ по всем счетам
5. Прислать ОСВ по счету 45 в разрезе по номенклатуре и количеству товара

### ***Урок 7.1.12. Расчет и уплата страховых взносов***

#### ***Теоретические занятия:***

Фиксированные взносы ИП за 2024г. Расчет и уплата страховых взносов.

#### ***Практические занятия:***

Рассчитать страховые взносы по следующим доходам:

1. Доход составил 400 000 руб. за полный текущий год
2. Доход за период составил 260 000 руб. с 16 января по 31 марта

Расчет необходимо выполнить воспользовавшись Калькулятором страховых взносов на сайте [ФНС](#) (эта ссылка активная) и прислать на проверку оба расчета

### ***Урок 7.1.13. Сдача отчетности по УСН «доходы» (6%) и «доходы минус расходы» (15%)***

#### ***Теоретические занятия:***

Сдача отчетности по УСН «доходы» (6%) и «доходы минус расходы» (15%).

Ведение клиента с товарным учетом. Практика «Длительный договор».

#### ***Практические занятия:***

1. В программе 1С заполните декларацию по УСН 6%
2. Пришлите Налоговую декларацию на проверку в форматах pdf и xml

### ***Урок 7.1.14. Календарь отчетности***

#### ***Теоретические занятия:***

Календарь отчетности. Зачем нужен календарь отчетности. Виды календарей.

#### ***Практические занятия:***

1. Скачайте для себя календарь отчетности
2. Если используете другой календарь — напишите в комментарии к уроку, что выбрали

### ***Урок 7.1.15. Электронная отчетность***

#### ***Теоретические занятия:***

Понятие электронной отчетности. Обязательные электронные отчеты. Электронная отчетность в ФНС. Операторы. Доверенность на сдачу отчетности ООО, ИП. Описи ФНС, ФСС, ПФР. ЭЦП.

## ***7.2. Клиент OZON***

### ***Урок 7.2.1. Заведение новой базы и настройка программы***

#### ***Теоретические занятия:***

Возможности 1С в выставлении счета. Заведение новой базы. Настройка программы.

**Практические занятия:**

1. Зарегистрироваться в 1С
2. Завести новую базу клиента в вашем личном кабинете.
3. Прислать счет на оплату любых услуг выписанный на ООО «АБЦ-АКТИВ» ИНН 0274188121, счет должен содержать логотип.

**Урок 7.2.2. Создание контрагента ОЗОН и договора**

**Теоретические занятия:**

Обзор создания контрагента ОЗОН. Договоры.

**Практические занятия:**

1. Завести в базе нового контрагента ООО «Интернет решение» по реквизитам приложенным к уроку
2. Завести новый договор с комиссионером ООО «Интернет Решение»  
**Договор МП ИР-35901/22 от 14.02.2022**
3. Прислать реестр контрагентов в читаемом формате.

**Урок 7.2.3. Передача товара на склад ОЗОН без перехода права собственности**

**Теоретические занятия:**

Переход товара со счета 41 на счет 45 со склада ОЗОН.

**Практические занятия:**

1. Принять товар на склад ИП Анциферова Е.П. от ООО «ФЬЮЖН»
2. Загрузить номенклатуру в 1С из УПД
3. Оплатить товар ООО «ФЬЮЖН» через кассу
4. Передать товар в ООО «Интернет Решение»
5. Прислать ОСВ по сч. 41 и сч. 45 в разрезе номенклатуры и с количественными показателями

**Урок 7.2.4. УПД от ОЗОН**

**Теоретические занятия:**

Обзор УПД от ОЗОН.

**Практические занятия:**

1. Провести все УПД от ООО «Интернет Решения»

**ВНИМАНИЕ!** При загрузке УПД рекомендую ставить время проведения 00:01

2. Прикрепить к ответу ОСВ по счету 60 с разбивкой по контрагентам

**Урок 7.2.5. Загружаем отчеты агента и возвраты товара**

**Теоретические занятия:**

Отчеты контрагента ОЗОН. Возврат товара на ОЗОН.

**Практические занятия:**

1. Введите начальные остатки по:  
а) сч 76 ООО «ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ»  
б) сч 51

Проведите отчеты агента и отчеты о перевыставлении услуг

**ВНИМАНИЕ!** При загрузке отчетов агента рекомендую ставить **время проведения 23:59:59**

**3. Прикрепите к уроку ОСВ и Акт сверки с ООО «ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ»**

***Урок 7.2.6. Проведение выписки банка***

***Теоретические занятия:***

Проведение выписки банка, приходы от ОЗОН.

***Практические занятия:***

1. Провести выписку банка прикрепленную к уроку
2. Создать Заявление о зачете датой оплаты ЕНП (ФСВ) - **только для учеников потоков с 1 по 6**
3. Прикрепить к уроку **Анализ счета 51**
4. Прикрепить к уроку **Заявление о зачете - только для учеников потоков с 1 по 6**

***Урок 7.2.7. Продажа товаров ЕАЭС через ОЗОН. ВЭД для селлеров ОЗОН***

***Теоретические занятия:***

Чек-лист Стат. Форма учета перемещения товаров стран ЕАЭС. Чек-лист регистрации на сайте ФТС через госуслуги.

***Урок 7.2.8. Как ограничить продажи в страны ЕАЭС на ОЗОН***

***Теоретические занятия:***

Чек-лист «ОЗОН».

***Урок 7.2.9. КУДиР (контрольное задание)***

***Теоретические занятия:***

КУДиР на ОЗОН.

***Практические занятия:***

1. Сформировать и прикрепить к уроку КУДиР
2. Сформировать и прикрепить к уроку Декларацию по УСН (доходы)

**7.3. Клиент Яндекс Маркет**

***Урок 7.3.1 Создание контрагента ЯМ. Какой договор заводить в 1С с ЯМ***

***Теоретические занятия:***

Реквизиты ООО «Яндекс». Договор на размещение. Договор на продвижение. Загрузка базы с начальными остатками.

***Практические занятия:***

1. Зарегистрировать в 1С новую базу клиента в вашем личном кабинете (для потоков с 1 по 6).  
Зарегистрировать в 1С новую базу клиента в вашем личном кабинете и далее загрузить базу с начальными остатками, прикрепленную к уроку (для потоков начиная с 7).
2. Завести в базе нового контрагента ООО «Яндекс» по реквизитам приложенным к уроку (для потоков с 1 по 6).
3. Завести в программе договора с ООО «Яндекс» (для потоков с 1 по 6).

Завести в программе договор на продвижение с ООО «Яндекс» (для потоков начиная с 7).

4. Прислать реестр контрагентов в читаемом формате (для потоков с 1 по 6).

Прислать общую ОСВ за 01.01.2024г. (для потоков начиная с 7).

### ***Урок 7.3.2 Отражение расходов по договору на размещение с ЯМ***

#### ***Теоретические занятия:***

Отражение услуг по ЯМ. Отчет агента. Акт об оказании услуг. Счет-фактура.

#### ***Практические занятия:***

1. Провести закрывающие документы на услуги ООО «Яндекс»

2. Сформировать и прислать ОСВ за 1 полугодие 2023г. (для потоков с 1 по 6)

Сформировать и прислать ОСВ по сч.60 за 1 квартал 2024г. (для потоков начиная с 7)

### ***Урок 7.3.3 Проведение выписки банка***

#### ***Теоретические занятия:***

Проведение выписки банка в ЯМ.

#### ***Практические занятия:***

1. Провести выписку банка прикрепленную к уроку

2. Прикрепить к уроку Анализ счета 51 за первое полугодие 2023 год (с 1 - 6 поток)

3. Прикрепить к уроку Анализ счета 51 за 1 квартал 2024 год (с 7 потока)

### ***Урок 7.3.4 Отражение в учете расчетов с ЯМ***

#### ***Теоретические занятия:***

Договор на продвижение. Отражение в учете расчетов с ЯМ. Проведение закрывающих документов.

#### ***Практические занятия:***

1. Провести закрывающие документы на услуги ООО «Яндекс»

2. Сформировать и прислать ОСВ по 62 счету

### ***Урок 7.3.5 Загружаем отчеты агента и возвраты товара***

#### ***Теоретические занятия:***

Отчеты в ЯМ. Возвраты товара в ЯМ.

#### ***Практические занятия:***

1. Завести всю номенклатуру в 1С

2. Провести **поступление товаров** от физического лица (нашего ИП) и **оплату** за этот товар

3. **Передать товары на МП** без перехода права собственности

4. Провести Отчеты агента

**В отчете агента ЯМ не будет вознаграждения за проданный товар!**

5. Произвести зачет услуг методом **Корректировка долга**

6. Прикрепить общую ОСВ и ОСВ по 45 счету в разрезе номенклатуры и количества с суммовым учетом

### ***Урок 7.3.6 Возврат товаров на склад селлера по системе FBS***

***Теоретические занятия:***

Система ФБС. Возврат товаров на склад селлера по системе FBS. Сводная таблица.

***Практические занятия:***

1. Провести возвраты товаров прикрепленные к уроку
2. Сформировать списком, выгруженным из 1С, движение документов
3. Прикрепить к уроку ОСВ по 45 счету с количественными показателями

***Урок 7.3.7 Списание товаров при утрате и компенсации ЯМ***

***Теоретические занятия:***

Компенсация селлеру от ООО «Яндекс» за утрату товара.

***Урок 7.3.8 Акты сверки с ЯМ***

***Теоретические занятия:***

Акт сверки по договору на размещение. Как получить подписанные оригиналы. Что включает акт сверки. Акт сверки по платежам.

***Урок 7.3.9 Как учитывать продажи Юридическим лицам/ИП на ЯМ***

***Теоретические занятия:***

Продажи бизнесу. Возвраты товаров от ЮЛ/ИП.

***Урок 7.3.10 КУДиР***

***Практические занятия:***

1. В программе 1С проведите закрытие месяца
2. Подготовьте КУДиР
3. Пришлите на проверку **КУДиР в формате pdf**
4. Пришлите **ОСВ**

***Урок 7.3.11 Расчет и уплата страховых взносов***

***Практические занятия:***

1. Подготовить платежное поручение на уплату ЕНП на сумму страховых взносов за 1 квартал
2. Приложить к платежному поручению справку-расчет

Расчет необходимо выполнить воспользовавшись Калькулятором страховых взносов на сайте [ФНС](#) (эта ссылка активная) и прислать на проверку расчет

***Урок 7.3.12 Сдача отчетности по УСН «доходы» (6%)***

***Практические занятия:***

1. В программе 1С заполните декларацию по УСН 6%
2. Пришлите декларацию по УСН 6% на проверку в форматах pdf и xml

***Промежуточная аттестация***

## **2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ**

### **2.1. Календарный учебный график**

Начало обучения по мере комплектования учебных групп.

Набор в группы постоянный, в течение всего календарного года.

Нормативный срок обучения – 195 час.

Продолжительность реализации программы составляет – 8 недель.

Режим занятий: занятия проводятся по учебному расписанию, продолжительность 1 занятия – 45 минут, перерывы между занятиями не менее 10 минут.

Форма проведения занятий – групповая, индивидуальная.

№	Название модуля	Количество часов	Период обучения
1	Бухгалтер ОНЛАЙН	29	1 неделя обучения
2	Психология успеха	25	2 неделя обучения
3	Поиск клиентов	29	3 неделя обучения
4	Регистрация бизнеса	10	4 неделя обучения
5	Банковские операции и касса	10	4 неделя обучения
6	Программы для ведения учёта. Практика «Быстрый Клиент»	24	5 неделя обучения
7	Ведение клиента с товарным учетом. Практика «Длительный договор»	64	6-7 неделя обучения
8	Итоговая аттестация	4	8 неделя обучения
<b>Итого</b>		195	

## 2.2. Условия реализации программы

### Организационно-педагогические условия

Для реализации дополнительной общеразвивающей программы с применением исключительно дистанционных образовательных технологий в организации созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды и обеспечивается освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся.

Для реализации программы с использованием дистанционных образовательных технологий имеется качественный доступ педагогических работников и обучающихся к информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Услуга подключения к сети Интернет предоставляется в режиме 24 часа в сутки 7 дней в неделю без учета объемов потребляемого трафика.

Для использования дистанционных образовательных технологий педагогическому работнику предоставляется свободный доступ к средствам информационных и коммуникационных технологий. Рабочее место педагогического работника оборудовано рабочим столом, стулом компьютерным, персональным компьютером и компьютерной периферией (веб-камерой, микрофоном, аудиокolonками и(или) наушниками).

Формирование информационной среды осуществляется с помощью программной системы дистанционного обучения, содержащее образовательный контент, и доступный для Пользователей по интернет-адресу <https://vasileva-school.ru/>

Войти в свой личный кабинет обучающиеся могут по адресу <https://vasileva-school.ru/> введя свой логин и пароль.

Консультации и обсуждения практических работ проходят в форме обратной связи с использованием СДО.

### **Требования к материально-техническому обеспечению**

Обновлённые ссылки на конференции указываются в системе дистанционного обучения, во время прохождения курса, а также в учебном расписании учебной группы.

Занятия проводятся в учебных кабинетах, оснащенных необходимой для организации образовательного процесса учебной мебелью и оборудованием: интерактивная доска, персональный компьютер, выход в интернет; наглядные пособия и дидактические материалы.

### **Кадровые условия реализации программы**

Реализация дополнительной общеразвивающей программы обеспечивается педагогическими работниками организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации программы на условиях гражданско-правового договора.

Квалификация педагогических работников организации должна соответствовать Приказу Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 сентября 2021 г. № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

Особые условия допуска к работе - отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации.

### **2.3. Формы контроля (аттестации)**

В учебном процессе организуются различные виды контроля: промежуточный, итоговый.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям программы созданы оценочные средства и методы контроля, позволяющие оценить знания, умения и уровень приобретенных компетенций.

#### ***Промежуточный контроль (промежуточная аттестация)***

Целями проведения промежуточной аттестации являются:

-объективное установление фактического уровня освоения образовательной программы и достижения результатов освоения образовательной программы;

-комплексная оценка уровня компетенций обучающихся с учетом целей обучения, требований к усвоению содержания программы.

***Формы промежуточного контроля (промежуточной аттестации):*** письменный опрос с присвоением каждому обучающемуся результата «зачет/незачет». Примерный перечень вопросов указан в Приложении № 1.

Время, отводимое на проведение промежуточного контроля по каждому модулю – 1 час.

**Критерии оценивания промежуточного контроля (промежуточной аттестации):**

«Зачет» - обучающийся демонстрирует точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений.

«Незачет» - обучающийся демонстрирует неточность формулировок, отсутствует связность изложения материала.

**Итоговый контроль (итоговая аттестация)**

Освоение дополнительной общеобразовательной программы завершается итоговой аттестацией. Итоговая аттестация обучающихся является обязательной и осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме.

К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные программой и успешно прошедшие все промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные программой. Для подготовки к итоговой аттестации предусмотрены индивидуальные консультации обучающихся с преподавателем. Итоговая аттестация проводится в форме экзамена и должна выявить теоретическую и практическую подготовку обучающегося.

**Форма итоговой аттестации:**

Итоговая аттестация включает итоговый экзамен в форме ответов на вопросы, который направляется на электронную почту преподавателя. Примерный перечень вопросов представлен в Приложении № 2

**Критерии оценивания итоговой практической работы:**

По результатам экзамена выставляются оценки: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка «отлично» предполагает:	Обучающийся демонстрирует исчерпывающие знания всего программного материала, глубокое понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, твёрдое знание основных положений смежных дисциплин. Дает логически последовательные, содержательные, полные, правильные и конкретные ответы на все вопросы экзаменационного билета. Использование обучающимся в необходимой мере в ответах на вопросы материалов всей рекомендованной литературы. Умело использует полученные теоретические знания, проявляет высокий уровень мышления, эрудиции. При выполнении практической квалификационной работы
--------------------------------	--

	<p>продемонстрированы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• правильное использование инструментов</li> <li>• последовательность действий</li> <li>• мастерство владения выбранной техникой исполнения</li> <li>• эстетический вид, оформление работы</li> </ul>
<p>Оценка «хорошо» допускает:</p>	<p>Обучающийся демонстрирует твёрдые и практически полные знания всего программного материала, правильное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений. Обучающийся умело использует полученные теоретические знания.</p> <p>Даны последовательные, правильные, конкретные ответы на поставленные вопросы. Однако присутствуют незначительные неточности или ошибка в ответе на один вопрос. Даны правильные ответы на все дополнительные вопросы.</p> <p>При выполнении практической квалификационной работы продемонстрированы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• правильное использование инструментов</li> <li>• последовательность действий или незначительные ошибки</li> <li>• мастерство владения выбранной техникой исполнения (допускаются незначительные ошибки)</li> <li>• эстетический вид, оформление работы</li> </ul>
<p>Оценка «удовлетворительно» предполагает:</p>	<p>Обучающийся демонстрирует знание и понимание большей части основных вопросов программы, дает частичные ответы на поставленные вопросы. При этом обучающийся может использовать основные знания по каждому вопросу, частично владеет умением синтезировать имеющуюся информацию и интегрировать знания.</p> <p>Обучающийся недостаточно полно использует полученные знания для решения поставленных задач. Даны неполные ответы на все вопросы</p>

	<p>билета, отсутствует знание некоторых теоретических положений. Допущены неточности и ошибки в ответах на дополнительные вопросы.</p> <p>При выполнении практической квалификационной работы продемонстрированы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• незначительные ошибки при использовании инструментов</li> <li>• незначительные ошибки в последовательности действий</li> <li>• ошибки при использовании выбранной техники исполнения</li> <li>• незаконченность, неаккуратность, небрежность</li> </ul>
<p>Оценка «неудовлетворительно» предполагает:</p>	<p>Обучающийся демонстрирует практически полное незнание основных вопросов программы. Обучающийся не может использовать полученные теоретические знания для решения поставленных задач, проявлено непонимание сущности излагаемых вопросов. Даны неполные или неверные ответы на все вопросы. В ответе допущены грубые ошибки.</p> <p>При выполнении практической работы продемонстрированы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ошибки при использовании инвентаря</li> <li>• ошибки в последовательности действий</li> <li>• ошибки при использовании выбранной техники исполнения</li> </ul>

## 2.4. Методические материалы

Реализация дополнительной общеразвивающей программы осуществляется в логической последовательности изучения тем, что способствует усвоению учебного материала и формированию у обучающихся соответствующих знаний, умений, навыков.

Основными видами занятий являются лекции, практические задания.

Лекции по программе должны сочетать убедительную доказательность со структурированным анализом изучаемого материала, концентрируя

внимание обучающихся на наиболее сложных вопросах, стимулируя их активную познавательную деятельность и формируя творческое мышление.

На лекциях доводятся главные, основополагающие положения изучаемых вопросов. При проведении лекционных занятий для повышения активности обучающихся и степени усвояемости изучаемых вопросов целесообразно использовать методику постановки проблемных вопросов с последующим обсуждением возможных решений, использовать достаточное количество учебных, методических и справочных пособий.

#### ***Методические рекомендации по выполнению практических заданий***

Целью практических занятий является закрепление обучающимися теоретического материала и выработка навыков самостоятельной исследовательской деятельности.

Задачи практических занятий обусловлены необходимостью получения обучающимися знаний, умений, навыков согласно учебной программе, на основе которой формируются соответствующие компетенции.

Количество часов, отводимых на практические занятия, фиксируется в учебном плане образовательной программы.

Тематика и количество часов, отводимых на практические занятия, фиксируется в учебном расписании.

Состав заданий для практического занятия должен быть спланирован с расчетом, чтобы за отведенное время они могли быть качественно выполнены большинством обучающихся.

Оценивание практических работ проводится дифференцированно и при определении оценок за курс рассматривается как один из основных показателей текущего учета знаний. Обучающимся, не выполнившим своевременно какую-либо из практических работ, преподавателем устанавливается индивидуальный срок ее выполнения.

#### **2.5. Список литературы**

1. Большухина И.С. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – Москва: Вузовская книга, 2015.

<https://www.livelib.ru/book/1256333/editions>

2. Голубева Т.М. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – Москва: Форум, НИЦ Инфра-М, 2013.

<https://naukaru.ru/ru/nauka/textbook/4211/view>

3. Гукова О.Н. Основы предпринимательской деятельности в сфере сервиса (хозяйственные и правовые аспекты): Учебное пособие / О.Н. Гукова, Е.Н. Ястребова. – Москва: Форум, 2016.

<https://book24.ru/product/osnovy-predprinimatelskoy-deyatelnosti-v-sfere-servisa-khozyaystvennye-i-pravov-6301993/>

4. Кондраков Н.П. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. – Москва: Инфра-

М, 2017. <https://book24.ru/product/osnovy-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-prakticheskoe-posobie-6287571/>

5. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): Учебник. – Москва: КноРус, 2018. <https://www.labirint.ru/books/732397/>

6. Крутик А.Б. Основы предпринимательской деятельности / А.Б. Крутик, М.В. Решетова. – Москва: Academia, 2018. <https://bookmix.ru/book.phtml?id=437219>

#### *Электронные образовательные ресурсы*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ): [Электронный ресурс] // Российская Газета. URL: <https://rg.ru/2008/03/24/gk1-dok.html>

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ): [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. URL: <https://nalog.garant.ru/fns/nk/>

3. Как открыть ИП: [Электронный ресурс] // СБЕР Бизнес Малому бизнесу и ИП. URL: [https://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business/pro\\_business/kak-otkryt-ip/](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/kak-otkryt-ip/).

4. Регистрация ИП самостоятельно: пошаговая инструкция 2020: [Электронный ресурс] // О Бизнесе доступно. URL: <https://www.regberry.ru/registraciya-ip/registraciya-ip-samostoyatelno>

**Примерные вопросы для промежуточной аттестации к Модулю 1:**

1. Понятие самозанятого.
2. Преимущества и недостатки ИП.
3. Виды систем налогообложения.
4. Этапы заключения договоров.
5. Регистрация личного кабинета на сайте Росфинмониторинга.

**Примерные вопросы для промежуточной аттестации к Модулю 2:**

1. Понятие самооценки.
2. Понятие уверенности и неуверенности.
3. Бизнес-план.
4. Почему люди продолжают держаться за нелюбимую работу?
5. Разница между гордыней и гордостью.

**Примерные вопросы для промежуточной аттестации к Модулю 3:**

1. Особенности анализа целевой аудитории.
2. Коммерческое предложение.
3. ТОП бесплатные площадки для поиска клиентов.
4. Продающее резюме на авито.
5. Составляющие визитной карточки.
6. Инструменты и методы эффективного разговора с клиентом.
7. Личный бренд бухгалтера.

**Примерные вопросы для промежуточной аттестации к Модулю 4:**

1. Что такое маркетплейс
2. Перечислите системы налогообложения
3. Какой пакет документов необходим для открытия ИП
4. Перечислите преимущества регистрации ИП через банки-партнеры
5. Перечислите известные маркетплейсы
6. Как выбрать систему налогообложения

**Примерные вопросы для промежуточной аттестации к Модулю 5:**

1. Платежное поручение.
2. Корпоративная карта.
3. ККТ.

4. Эквайринг.
5. 9 правил как не попасть под ФЗ-115.

**Примерные вопросы для промежуточной аттестации к Модулю 6:**

1. Агентский договор.
2. Плюсы и минусы «Контур.Эльба».
3. Функционал МП.
4. Проведение и загрузка выписки банка.
5. Чек-лист «Быстрый клиент».

**Примерные вопросы для промежуточной аттестации к Модулю 7:**

1. Программа 1С ФРЕШ.
2. Формирование прихода товара.
3. Комплектация товара.
4. УПД в 1С.
5. Фиксированные взносы ИП за 2024г.
6. Календарь отчетности.
7. Система ФБС.
8. Акт сверки по платежам.

**Примерный перечень вопросов для итоговой аттестации**

1. Проанализируйте какая форма собственности подходит именно Вам?
2. Почему вы сделали такой выбор?
3. В каких случаях бухгалтеру необходимо регистрироваться в Росфинмониторинге?
4. Какие системы налогообложения существуют?
5. Что необходимо для регистрации бизнеса?
6. Напишите, 3 преимущества работы с бизнес-картой