

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ИНСТИТУТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ»**

Лицензия на осуществление образовательной деятельности рег. № Л035-01198-02/00612081 от
22.08.2022.

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ДПО «Институт
профессиональной подготовки»
Баева Р.Р.



«18» июля 2023г.

**СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ К ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«БУХГАЛТЕРИЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ»**

(трудоемкость 72 академических часа)

г. Уфа- 2023г.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Модуль 1. Вводная часть

Теоретические занятия:

Знакомство. Правила прохождения курса. Анкетирование участников курса. Инструкция по работе с обучающей платформой.

Модуль 2. Алгоритм работы с маркетплейсами для бухгалтеров

Теоретические занятия:

Определение менеджера маркетплейсов. Обязанности менеджера маркетплейсов. Важные качества менеджеров маркетплейсов. Особенности выбора маркетплейса. 4 стратегии работы на маркетплейсах. Неконкурентные ниши, Конкурентные ниши, Продажа товара из своего города, Перепродажа товара российских поставщиков. Стратегии работы на МП. Схемы работы на МП. Сравнительный анализ МП. От чего зависит выбор МП. Словарь по работе с МП. Топ 5 методов нахождения товара. Регистрация на МП и функционал на примере КазаньЭкспресс. Регистрация на МП и функционал на примере Озон. Регистрация на МП и функционал на примере ВБ. Создание первых карточек товара. Скринкаст по работе в личном кабинете (ВБ, Озон, КЭ). Оформление первой поставки. Способы работы, документы для отгрузки, штрих-коды, упаковка товара. Бесплатные расширения для аналитики товара. Базовая подборка товара для поставки. ABC Анализ.

Модуль 3. Как бухгалтеру работать на себя. С чего начать?

Теоретические занятия:

Интервью с психологом. Как побороть страх выхода в онлайн, ухода с найма. Подбор правильной формы собственности для меньшей нагрузки и отчетности за себя. Определяемся с формой собственности (ИП; ИП НПД; СЗ; ООО). Подбор ОКВЭД. Подбор оптимальной системы налогообложения. Оформление приёма денежных средств. Прием денежных средств от физических и юридических лиц. Заключение договора на оказание услуг (СЗ, ИП). Как обезопасить себя от неуплаты со стороны клиентов и не платить штрафы. Регистрация в Росфинмониторинг. Прайс-лист на мои услуги. Какие услуги предлагать и за какую сумму? 1С и сопутствующие программы. Взаимодействие с клиентом Документооборот, консультации, предоставление данных. Настройка учета клиентов. Лояльность и клиентоориентированность: выстраиваем общение с клиентом. Встреча в Zoom «Как продавать свои услуги дорого?» Мастермайнд + ответы на вопросы.

Практические занятия:

Составить Акт выполненных работ.

Модуль 4. Регистрация бизнеса

Теоретические занятия:

Подготовка пакета документов для регистрации бизнеса. Подбор системы налогообложения. Подбор ОКВЭД для работы с маркетплейсами. Регистрация ИП. Регистрация через банки-партнеры. Как стать партнером и удостоверяющим центром известных банков РФ.

Модуль 5. Банковские операции и касса

Теоретические занятия:

Выбор банка для открытия расчетного счета. Правила заполнения платёжного поручения контрагенту/в бюджет/себе лично на карту. Корпоративная карта. Выбор кассы. ZOOM Мастермайд «Онлайн регистрация бизнеса. Банки».

Практические занятия:

Выгрузка выписки из клиент банка.

Самостоятельная работа:

Изучение предложений банков для открытия расчетного счета.

Модуль 6. Программы для ведения учёта. Практика "Быстрый Клиент"

Теоретические занятия:

Учет при работе с маркетплейсами (МП). Аналогичная программа адаптированные под продавцов МП для ведения учёта. Контур Эльба. Учет поставщиков МП в 1С 8.3 облако. Ввод начальных остатков. Функционал МП. Перепроведение выписки банка и формирования записи в КУДИР «Быстрый клиент». Формирование КУДиР и декларации по УСН 6%. Архивирование базы 1С.

Практические занятия:

Проведение и загрузка выписки банка.

Чек-лист «Быстрый клиент».

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

Теоретические занятия:

Заведение новой базы и настройка программы. Создание контрагентов МП. Создание номенклатуры и приход товара. Комплектация товара. Передаем товар на склад маркетплейса без перехода права собственности. УПД от Маркетплейса. Продажа товаров ЕАЭС через WB. КУДиР. Страховые взносы ИП. Календарь отчетности. Заведение новой базы и настройка программы. УПД от ОЗОН. Продажа товаров ЕАЭС через ОЗОН. ВЭД для селлеров ОЗОН. Создание контрагента ЯМ. Какой договор заводить в 1С с ЯМ. Отражение расходов по договору на размещение с ЯМ. Отражение в учете расчетов с ЯМ. Как учитывать продажи Юридическим лицам/ИП на ЯМ.

Практические занятия:

Заполнить техническое задание и договор на обслуживание с новым клиентом.

Загрузить и перепровести выписку банка.

Загрузить отчеты агента и возврат товаров.

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

Создать контрагента на ОЗОН и договор.

Передать товара на склад ОЗОН без перехода права собственности.

Загрузить отчеты агента и возвраты товара на ОЗОН.

Загрузить отчеты агента и возвраты товара на ЯМ.

Провести выписку банка на ЯМ.

Возврат товаров на склад селлера по системе FBS.

Списание товаров при утрате и компенсации ЯМ.

Составить Акт-сверки с ЯМ.

Самостоятельная работа:

Сдача отчетности по УСН «доходы» (6%).

Модуль 8. Поиск клиентов - первые деньги

Теоретические занятия:

Тайм-менеджмент. Программа Асана. Ключевые моменты при работе с клиентами. Как вести общение с клиентом, чтобы он продолжал работу с вами и рекомендовал вас своим знакомым? Простые, но важные правила организации плодотворного сотрудничества. Разбор трех составляющих позиционирования: “Я”, как эксперт, “Моя целевая аудитория (ЦА)” как потребитель моих услуг, “Мои услуги” как решение проблем ЦА. Личный бренд бухгалтера. Упаковываем свои социальные сети. Рассылки через мессенджер. Создание сайта-визитки. Бесплатный способ рассылки через 2ГИС. Чаты поставщиков в Телеграмм. Встреча в zoom “Скрипт звонка. Возражения клиентов”. Реклама ВКонтакте. Создание простого чат-бота ВКонтакте.

Практические занятия:

Создать сайт-визитку.

Написать статью на vc.ru и продублировать ее в сообщество ВКонтакте.

Составить продающее резюме.

Создать визитную карточку.