

**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.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«БУХГАЛТЕРИЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ»**

(трудоемкость 72 академических часа)

г. Уфа- 2023г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

№пп	Наименование разделов программы	Страница
1.	Общие положения	3
2.	Планируемые результаты обучения	5
3.	Календарный учебный график	5
4.	Учебный план	6
5.	Содержание рабочей программы	8
6.	Условия реализации программы	11
7.	Формы аттестации	13
8.	Фонд оценочных средств	14
9.	Методические материалы	16

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Характеристика программы

Дополнительная профессиональная образовательная программа повышения квалификации «Бухгалтерия маркетплейсов» (далее – программа) разработана в соответствии с требованиями:

- Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в РФ»;
- Приказа Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Приказа Минобрнауки России от 05.02.2018 № 69 (ред. от 01.09.2022) «Об утверждении федерального образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» (зарегистрировано в Минюсте России 26.02.2018 № 50137);
- Профессионального стандарта «Бухгалтер», утвержденного Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 21.02.2019г. № 103н.

1.2. Актуальность программы

Маркетплейс (от англ. электронная торговая площадка, виртуальная торговая площадка) – платформа электронной коммерции, интернет-магазин электронной торговли, представляющий информацию о продукте или услуге третьих лиц.

Поскольку маркетплейсы объединяют продукты от широкого круга поставщиков, выбор этих продуктов более широк, а доступность – выше, чем в специализированных интернет-магазинах. Начиная с 2014 года число маркетплейсов в глобальной сети Интернет быстро растет в связи с их востребованностью.

Актуальность дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Бухгалтерия маркетплейсов» заключается в изучении особенностей работы с маркетплейсами на примере Wildberries, Ozon.

1.3. Характеристика профессиональной деятельности обучающихся

Наименование вида профессиональной деятельности – Деятельность в области бухгалтерского учета.

Основная цель вида профессиональной деятельности – Формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством РФ и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности, раскрывающей информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимую пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Обобщенная трудовая функция – Ведение бухгалтерского учета.

Трудовые функции:

- Принятие к учету первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта;
- Денежное измерение объектов бухгалтерского учета и текущая группировка

фактов хозяйственной жизни;

- Итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни.

Обобщенная трудовая функция – Составление и представление бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта.

Трудовые функции:

- Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- Внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- Ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций, налоговое планирование;
- Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками.

1.4. Требования к обучающимся

К освоению дополнительных профессиональных программ допускаются: лица, имеющие высшее либо средне-профессиональное образование.

Категория обучающихся:

Руководители учреждений, организаций и предприятий, бухгалтеры.

1.5. Объем программы (трудоемкость) - Общая трудоемкость 72 академических часа.

1.6. Целью программы заключается в совершенствовании и повышении квалификации профессиональных компетенций для ведения профессиональной деятельности при работе с маркетплейсами.

1.7. Задачами обучения являются: повышение уровня теоретической и практической подготовки по вопросам:

- особенности оказания бухгалтерских услуг на Wildberries, Ozon и других маркетплейсах.

1.8. Форма обучения – заочная.

1.9. Итоговый документ - удостоверение о повышении квалификации

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Обучающийся, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими общими компетенциями (далее - ОК):

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 8. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (п. 3.2 в ред. Приказа Минпросвещения России от 01.09.2022 N 796).

3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Комплектование учебных групп осуществляется в течение всего календарного года. Начало обучения по мере формирования учебных групп.

Нормативный срок обучения - рекомендуемое количество времени для освоения программы: 72 часа обучения.

Образовательная деятельность по программе организуется в соответствии с расписанием.

Режим занятий: 5 дневная рабочая неделя, продолжительность теоретических занятий не более 6 ак.часов день.

Продолжительность обучения- 2 недели.

№п	Наименование модуля, темы	Общее	Период обучения
----	---------------------------	-------	-----------------

п.		КОЛ-ВО ЧАСОВ	
1.	Вводная часть	1	
2.	Алгоритм работы с маркетплейсами для бухгалтеров	5	1 неделя обучения
3.	Как бухгалтеру работать на себя. С чего начать?	15	1 неделя обучения
4.	Регистрация бизнеса	5	1 неделя обучения
5.	Банковские операции и касса	5	1 неделя обучения
6.	Программы для ведения учёта. Практика "Быстрый Клиент»	5	2 неделя обучения
7.	Ведение клиента с товарным учетом. Практика "Длительный договор"	15	2 неделя обучения
8.	Поиск клиентов - первые деньги	20	2 неделя обучения
9.	Итоговая аттестация	1	2 неделя обучения
	ИТОГО	72	

4.УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование модулей, тем	В том числе				Форма контроля
		Всего	ТЗ	ПЗ	СР	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1.	Вводная часть	1	1	-	-	ТК
2.	Алгоритм работы с маркетплейсами для бухгалтеров	5	3	2	-	ТК
3.	Как бухгалтеру работать на себя. С чего начать?	15	7	8	-	ТК
4.	Регистрация бизнеса	5	5	-	-	ТК
5.	Банковские операции и касса	5	2	2	1	ТК
6.	Программы для ведения учёта. Практика "Быстрый Клиент»	5	3	2	-	ТК
7.	Ведение клиента с товарным учетом. Практика "Длительный договор"	15	5	7	3	ТК
8.	Поиск клиентов - первые деньги	20	5	15	-	ТК
9.	Итоговая аттестация	1	-	1	-	ТК
ИТОГО		72	31	37	4	

ТЗ- теоретические занятия (лекции), ПЗ- практические занятия, СР- самостоятельная работа

5. 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 Мастермайнд «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.

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Требования к условиям реализации программы включают в себя общесистемные требования, требования к материально-техническому, учебно-методическому обеспечению, кадровым и финансовым условиям реализации программы

6.1. Организационно-педагогические условия реализации программы

Каждый слушатель в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным и неограниченным доступом в системе дистанционного обучения (далее – СДО). СДО обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно- телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), как на территории организации, так и вне ее. В СДО обеспечивается:

- доступ к учебному плану, рабочей программе дисциплин, к электронной библиотеке и электронным образовательным ресурсам по дисциплинам;
- фиксация хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения программы;
- проведение всех видов занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий;
- формирование электронного портфолио слушателя, в том числе сохранение результатов изучения учебно-методических материалов и прохождения установленных элементов промежуточной аттестации;
- взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет».

Функционирование СДО обеспечивается соответствующими средствами информационно-коммуникационных технологий и квалификацией работников, ее использующих и поддерживающих.

Функционирование СДО соответствует законодательству Российской Федерации. Доступ слушателей к электронной информационно-образовательной среде осуществляется с помощью присваиваемых и выдаваемых им логинов, и паролей.

Логин и пароль состоит из буквенных и цифровых символов, генерируемых случайным образом датчиком случайных чисел. Слушателю одновременно с направлением логина и пароля также направляется инструкция пользователя по работе в СДО. Введя логин и пароль, слушатель получает доступ к электронным информационным ресурсам и электронным образовательным ресурсам.

Электронные информационные ресурсы представляют собой базу

законодательных, нормативных правовых актов, нормативно-технических документов, национальных стандартов по дополнительной профессиональной программе.

Электронные образовательные ресурсы представляют собой учебные материалы, разработанные на основе законодательных, нормативно-правовых актов, нормативно-технических документов, национальных образовательных стандартов. Учебный материал разбит на модули, которые в свою очередь разбиты на разделы и темы. В материалах каждого модуля содержатся лекции (в текстовом формате, а также аудио- и видеолекции), задания для выполнения обучающимся, выполнив которые, он может отправить результаты преподавателю через личный кабинет.

Итоговая аттестация проводится в электронной информационно-образовательной среде с рабочего места слушателя с использованием программного обеспечения электронной информационно-образовательной среды в форме тестирования.

6.2. Материально-техническое обеспечение реализации образовательной программы

Учебный кабинет, оборудованный специализированной мебелью, ПК в количестве соответствующем нормативам наполняемости групп.

В рабочей зоне преподавателя должно быть ПК с более высокими техническими характеристиками, чем обучающихся; мультимедийный проектор; учебная доска.

6.3. Требования к кадровому обеспечению образовательного процесса

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

К педагогической деятельности по дополнительным профессиональным программам для лиц, имеющих высшее образование, допускаются в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения, имеющие высшее медицинское образование и прошедшие обучение в ординатуре или интернатуре работники медицинских и научных организаций и иных организаций, осуществляющих деятельность в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации.

Уровень компетентности педагогических работников организации, реализующей образовательные программы с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, в вопросах использования новых информационно-коммуникационных технологий соответствует требованиям Методических рекомендаций по использованию электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации дополнительных

профессиональных образовательных программ (Приложение к письму Министерства образования и науки РФ от 10 апреля 2014 г. № 06-381).

6.4. Информационно-методическое обеспечение программы

Основная литература:

1. Трященко Ю. Бухгалтер маркетплейсов/ Трященко Ю. – «Автор», 2022.
2. Тейн В. Миллиард на маркетплейсах/ Тейн В. – 2021.
3. Мультиановская Д. Маркетплейсы. Как научиться продавать/Мультиановская Д. – 2022. – 180 с.

Дополнительная литература:

1. Котлов В. Маркетплейсы. Увеличиваем продажи, повышаем прибыль/Котлов В. – 2023. – 180 с.
2. Санникова С. 50 хаков для менеджера маркетплейсов/Санникова С. – 2023. – 80с.

7. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Оценка качества освоения дополнительной программы профессионального образования включает текущий контроль и итоговую аттестацию обучающихся.

Изучение модулей программы повышения квалификации завершается текущим контролем в форме устного опроса.

Освоение дополнительной программы профессионального образования завершается экзаменом.

К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные программой и успешно прошедшие все промежуточные аттестационные испытания.

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования.

По результатам итоговой аттестации выдается документ установленного образца о дополнительном профессиональном образовании – удостоверение о повышении квалификации.

Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию или получившим по результатам итоговой аттестации неудовлетворительную оценку, а также лицам, освоившим часть программы и (или) отчисленным из числа слушателей по различным причинам, выдается справка об обучении или о периоде обучения утвержденного образца.

Индивидуальный учет результатов освоения образовательных программ, а также хранение в архивах информации об этих результатах осуществляются образовательной организацией на бумажных и (или) электронных носителях.

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

8.2. Варианты вопросов для текущего контроля

Варианты правильных ответов, отмечено +

Критерии оценивания промежуточной аттестации:

Оценка	Критерии оценки
Зачтено	правильные ответы выполнены на 65% и более.
Не зачтено	правильные ответы выполнены на 65% и менее

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

8.2. Варианты вопросов для итоговой аттестации

Варианты правильных ответов, отмечено +

Регламент оценки результатов итогового тестирования:

- 91-100% правильных ответов – «отлично»;
- 81-90% правильных ответов – «хорошо»;
- 70-80% правильных ответов – «удовлетворительно»;
- менее 70% правильных ответов – «неудовлетворительно».

1. В чем преимущество ВБ перед другими площадками:

- низкая конкуренция среди других селлеров
- (+) самая большая аудитория и география присутствия
- самый высокий средний чек на товар

2. Кто может торговать на ЯМ:

- ООО и самозанятые
- (+) ИП и ООО
- Самозанятые, ИП и ООО

3. Что запрещено продавать на маркетплейсах:

- (+) Животных и растения
- Продукты питания

- Биологически активные добавки

4. Что важно учесть при выборе товара при продаже:

(+) потребности целевой аудитории

- мнение друзей и родителей

- результаты исследования рынка

5. Где лучше заказывать товар новичку, если он не производитель:

(+) у российского производителя или поставщика

- у поставщика из Турции

- у производителя или поставщика из Китая

6. Для чего нужна инфографика в товарных карточках:

(+) подчеркнуть уникальные особенности товара

- показать бренд производителя, чтобы повысить его узнаваемость

- еще раз перечислить все характеристики товара

7. Как быстро промаркировать товары:

- использовать одинаковый штрихкод для товара на всех маркетплейсах

(+) печатать этикетки со штрихкодами массово на термопринтере

- наклеивать на товар одну этикетку вместо трех

8. Какие документы нужно иметь при себе, если вы сами отгружаете

товар на склад маркетплейса:

(+) транспортная накладная

- ИНН

- ОГРН

9. Сколько времени у продавца на сбор и отгрузку товара по модели FBS:

- 12 часов

(+) от 48 до 72 часов

- Неделя

9.МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Содержание программы построено в соответствии с модульным принципом, модуль подразделяется на темы.

Данная программа направлена на совершенствование имеющихся компетенций, необходимых для профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации врача по различным специальностям.

Планируемые результаты обучения направлены на совершенствование профессиональных компетенций врачей различной квалификации.

В планируемых результатах отражается преемственность с профессиональными стандартами, квалификационными характеристиками по соответствующей специальности врача (квалификационным требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей, которые устанавливаются в соответствии с федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации).

В программе используются следующие виды учебных занятий: лекция; аттестация в виде тестирования; самостоятельная работа; практические занятия.

Учебный процесс организуется с применением инновационных технологий и методик обучения, способных обеспечить получение слушателями знаний, умений и навыков в области диетотерапии.

Методы, формы, средства организации деятельности обучающихся.

Методы организаций и осуществления учебно-познавательной деятельности

а) по источнику материала: словесные, наглядные, практические.

б) по характеру обучения: поисковые, исследовательские, эвристические, проблемные, репродуктивные, объяснительно-иллюстративные.

в) по логике изложения и восприятия нового знания: индуктивные и дедуктивные.

г) по степени взаимодействия обучающегося и преподавателя: пассивные, активные и интерактивные.

Методы стимулирования и мотивации учебно-познавательной деятельности

а) методы стимулирования интереса к учению (учебные дискуссии, создание эмоционально-нравственных ситуаций);

б) методы стимулирования долга и ответственности (убеждения, предъявление требований, «упражнения» в выполнении требований, поощрения, порицания).

Методы контроля и самоконтроля за эффективностью учебно-познавательной деятельности

а) методы устного контроля и самоконтроля;

б) методы письменного контроля и самоконтроля;

в) методы практического контроля и самоконтроля.

Словесные методы: объяснение, рассказ, работа с печатным словом (с книгой), описание, рассуждение, беседа.

К наглядным методам относятся: демонстрация, показ образца, иллюстрация.

Методы проблемного обучения: проблемное изложение, частично-поисковые, или эвристические методы, исследовательские методы. Эти методы наиболее полно решают задачи развития слушателей при обучении.

Методы обучения применяются в единстве с определенными средствами обучения (учебно-наглядные пособия, демонстрационные устройства, технические средства и др.).

Под специальными средствами обучения понимаются технологии обучения. Наиболее эффективными являются технологии, которые направлены на познавательное, коммуникативное, социальное и личностное развитие обучающихся.

Продуктивно используются различные педагогические технологии: технология критического мышления, технология развивающего обучения, групповая технология, здоровье сберегающая технология, технологии дифференцированного обучения, информационно – коммуникационные технологии.