

**ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УНИВЕРСИТЕТ «ПЕРВОЕ СЕНТЯБРЯ»**

«УТВЕРЖДАЮ»

**Президент Частного учреждения дополнительного
профессионального образования
«Университет «Первое сентября»**


Соловейчик Н.А.



«27» ноября 2025 г.

Программа

дополнительного образования

**Пассивный доход для учителя английского: продаем свои наработки на цифровом
маркетплейсе**

Автор:

Вершинникова Ю.В.

**учитель высшей категории, Ed-tech методолог, серийный предприниматель, основатель
онлайн экосистемы Взновения vznaniya.ru, основатель маркетплейса Edberries.store**

**Москва
2025**

Раздел 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цель реализации программы: знакомство слушателей с возможностями организации пассивного дохода для учителей английского языка путём продажи собственных учебных материалов на цифровых маркетплейсах.

Совершенствуемые компетенции

№	Компетенция	Направление подготовки Педагогическое образование 44.03.01
		Бакалавриат
1	Способен осуществлять педагогическую деятельность на основе специальных научных знаний	ОПК-8

1.2. Планируемые результаты обучения по программе

Знать – уметь	Направление подготовки Педагогическое образование Код компетенции 44.03.01
	Бакалавриат
Знать: 1) Типы готовых материалов. 2) Каналы продаж. 3) Критерии выбора площадки. 4) Описание популярных маркетплейсов.	ОПК-8
Уметь: 1) Выбирать подходящую площадку для размещения материалов. 2) Эффективно продвигать свои продукты. 3) Монетизировать работу и получать стабильный дополнительный доход.	ОПК-8

1.3. Категория обучающихся: Уровень образования-высшее образование, направление подготовки – «Педагогическое образование»; предметная область: Английский язык; область профессиональной деятельности – основное, среднее общее образование.

1.4. Режим занятий – 1 раз в неделю по 6 ч. Видеолекции, выполнение заданий на платформе. Доступ к обучающим материалам открыт круглосуточно.

1.5. Форма обучения: заочная, с применением дистанционных образовательных технологий.

1.6. Трудоемкость обучения: 6 ч.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

2.1. Учебный план

№	Наименование тем	Всего (час.)	Внеаудиторные учебные занятия, учебные работы		Формы Контроля
			Лек ции	Практические занятия	
Тема 1.	Пассивный доход для учителя английского: продаем свои наработки на цифровом маркетплейсе.	6	1	5	Практическое задание 1.
	Онлайн тестирование	-	-	-	
	Итоговая аттестация				Зачет на основании выполненных практических заданий, результатов онлайн тестирования.
		-	-	-	
ВСЕГО		6	1	5	

2.2. Рабочая программа

Темы	Виды учебных занятий/работ, час.	Содержание
Тема 1. Пассивный доход для учителя английского: продаем свои наработки на цифровом маркетплейсе.	Лекция, 1 ч.	Типы готовых материалов. Визуальные материалы (рабочие листы, инфографика, комиксы). Интерактивные материалы (мультимедийные проекты, тренажёры, игры). Аудиоматериалы (подкасты, аудиокниги). Онлайн-курсы и вебинары. Каналы продаж. Сайт автора. Социальные сети («ВКонтакте», «Телеграм»). Критерии выбора площадки. Стоимость организации пространства. Методы продвижения и привлечения покупателей. Время заполнения карточки товара. Наличие маркетинговых инструментов. Описание популярных маркетплейсов (Инфоурок, iNN TRO-market, EDBERRIES).
	Практическое занятие, 6 ч.	Задание 1. Анализ и выбор маркетплейса. 1. Изучите три представленных в презентации маркетплейса (Инфоурок, iNN TRO-market, EDBERRIES) и сравните их по следующим критериям: 1) Порог входа (стоимость регистрации и комиссии). 2) Типы продаваемых материалов. 3) Методы продвижения и маркетинговые инструменты.

		<p>4) Условия выплат и налогообложения.</p> <p>2. На основе проведенного исследования составьте таблицу, в которой отразите ключевые характеристики каждого маркетплейса.</p> <p>Задание 2. Создание первого образовательного продукта.</p> <p>1. Определите тему вашего первого образовательного продукта. Это может быть урок, тест, презентация или другой тип материала, представленный в презентации.</p> <p>2. Разработайте структуру вашего продукта. Включите в нее: введение (цели, задачи, целевая аудитория); основное содержание (материалы, упражнения, задания), заключение (итоги, рекомендации, дополнительные ресурсы).</p> <p>3. Создайте сам продукт, используя доступные инструменты (например, PowerPoint для презентаций, Google Docs для рабочих листов).</p> <p>4. Оформите продукт в соответствии с требованиями выбранной платформы (например, оформление карточек товаров на EDBERRIES).</p> <p>5. Проведите тестирование продукта на небольшой группе коллег или учеников, чтобы получить обратную связь и внести необходимые коррективы.</p>
Онлайн тестирование	Практическое занятие, 1 ч.	Тестовые задания
Итоговая аттестация		Зачет на основании совокупности выполненных на положительную оценку практических заданий, результатов онлайн тестирований.

2.3. Календарный учебный график

Наименование тем	Объем нагрузки (ак.ч.)	Учебные недели
		1
Тема 1. Пассивный доход для учителя английского: продаем свои наработки на цифровом маркетплейсе.	5	5
Онлайн тестирование	1	1
Всего	6	6

Раздел 3. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Слушатель программы аттестуется по системе *зачтено/не зачтено*.

Зачет проставляется на основе успешного выполнения промежуточного и итогового контроля.

3.1. Промежуточный контроль: онлайн-тестирование по разделам образовательной программы. Слушателю необходимо успешно сдать онлайн-тест.

Критерии оценивания результатов тестирования

Для успешной сдачи тестирования необходимо набрать не менее 70% по тесту. Слушателю дается максимально 10 попыток при выполнении тестирования.

Примеры тестовых заданий

1. Какие типы готовых материалов для уроков не упоминает автор курса?
А) Визуальные материалы
Б) Интерактивные материалы
В) Аудиоматериалы
Г) Учебники
2. Какие социальные сети рекомендуются для продажи образовательных материалов?
А) ВКонтакте и Телеграм
Б) Instagram и Facebook
В) Одноклассники и ВКонтакте
Г) TikTok и YouTube
3. Какой маркетплейс является самым крупным в Рунете по методическим разработкам?
А) Инфоурок
Б) iNN TRo-market
В) EDBERRIES
Г) Coursera
Ответ: А) Инфоурок
4. Какая комиссия взимается на iNN TRo-market для "Обычного продавца"?
А) 10%
Б) 25%
С) 45%
D) 0%
5. Какой тарифный план на EDBERRIES позволяет разместить до 10 000 товаров?
А) Базовый
Б) Продвинутый
В) Премиум
Г) Стандартный
6. Какие типы материалов можно продавать на Инфоурок?
А) Методические разработки и рабочие листы
Б) Онлайн-курсы и вебинары
С) Аудиокниги и подкасты
D) Все вышеперечисленные
7. Какой тип материалов можно продавать на iNN TRo-market?
А) Учебные материалы и дидактические пособия
Б) Онлайн-курсы и вебинары
С) Аудиокниги и подкасты
D) Все вышеперечисленные
8. Какой тип материалов можно продавать на EDBERRIES?
А) Образовательные ресурсы и материалы для подготовки к экзаменам
Б) Онлайн-курсы и вебинары
С) Аудиокниги и подкасты
D) Все вышеперечисленные
9. Какой тип материалов можно продавать на iNN TRo-market по модели "Premium продавца"?
А) Учебные материалы и дидактические пособия
Б) Онлайн-курсы и вебинары
С) Аудиокниги и подкасты

D) Все вышеперечисленные

10. Какая платформа предлагает автоматическое формирование чеков и предоставление информации в "Мой налог"?

A) Инфоурок

Б) iNN TRo-market

C) EDBERRIES

D) Все вышеперечисленные

Требования к онлайн тестированию:

Внимательно изучите вопросы и варианты ответов к ним. Выберите один вариант ответа, который вы считаете правильным. Время тестирования – 60 мин. Количество попыток – 3.

Критерии оценивания и оценивание результатов тестирования.

«Зачтено» — 7 и более правильных ответов.

«Не зачтено» — 6 и менее правильных ответов.

Процедура тестирования и представление его результатов обучающимся осуществляется в асинхронном формате.

Примеры практических заданий

Задание 1. Анализ и выбор маркетплейса

- Изучите три представленных в презентации маркетплейса (Инфоурок, iNN TRo-market, EDBERRIES) и сравните их по следующим критериям:
 - Порог входа (стоимость регистрации и комиссии).
 - Типы продаваемых материалов.
 - Методы продвижения и маркетинговые инструменты.
 - Условия выплат и налогообложения.
- На основе проведенного исследования составьте таблицу, в которой отразите ключевые характеристики каждого маркетплейса.

Задание 2. Создание первого образовательного продукта

- Определите тему вашего первого образовательного продукта. Это может быть урок, тест, презентация или другой тип материала, представленный в презентации.
- Разработайте структуру вашего продукта. Включите в нее: введение (цели, задачи, целевая аудитория); основное содержание (материалы, упражнения, задания), заключение (итоги, рекомендации, дополнительные ресурсы).
- Создайте сам продукт, используя доступные инструменты (например, PowerPoint для презентаций, Google Docs для рабочих листов).
- Оформите продукт в соответствии с требованиями выбранной платформы (например, оформление карточек товаров на EDBERRIES).
- Проведите тестирование продукта на небольшой группе коллег или учеников, чтобы получить обратную связь и внести необходимые коррективы.

Критерии оценивания заданий

Зачтено: проведен тщательный анализ всех трех маркетплейсов по указанным критериям; составлена информативная таблица сравнения; тема продукта четко определена и соответствует целевой аудитории; структура продукта логична и последовательна, включает все необходимые элементы; оформление продукта соответствует требованиям выбранной платформы.

Не зачтено: анализ проведен поверхностно, отсутствуют важные данные; таблица сравнения неполная или содержит ошибки; выбор платформы не обоснован или не соответствует заявленным целям; тема продукта не определена или не соответствует

целевой аудитории; структура продукта неполная или нелогичная; оформление продукта не соответствует требованиям платформы.

3.2. Итоговая аттестация. Зачет на основании совокупности выполненных на положительную оценку практических работ, результатов онлайн тестирования.

Требования к итоговой аттестации:

Обучающийся считается аттестованным при следующих условиях: 1) результат онлайн тестирования – зачтено; 2) при выполнении практических заданий обучающийся продемонстрировал знание и понимание учебных материалов образовательной программы.

Обучающийся считается неаттестованным при одном из следующих условиях: 1) результат онлайн тестирования – не зачтено; 2) при выполнении практических заданий обучающийся продемонстрировал незнание и непонимание учебных материалов образовательной программы.

Критерии оценивания и оценивание результатов освоения образовательной программы:

Обучающийся считается аттестованным при следующих условиях: зачтено 70% и более практических работ; результаты онлайн-тестирования – «зачтено».

Обучающийся считается неаттестованным при одном из следующих условий: зачтено менее 70% результатов выполнения практических работ; результаты онлайн-тестирования – «не зачтено».

РАЗДЕЛ 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

4.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

1. Маркетплейс цифровых интерактивов к урокам. <https://edberries.store/>
2. Российские онлайн-сервисы, которые помогут сделать обучение интерактивным / Skillbox Media <https://skillbox.ru/media/education/bolshaya-podborka-rossiyskikh-onlaynservisov-dlya-interaktivnykh-uchebnykh-zanyatiy/>
3. Готовые Мультимедийные Уроки скачать конспекты для учителя <https://urokicd.ru/?ybaip=1&yclid=16521924521378447359>

4.2. Материально-технические условия реализации программы

Техническое обеспечение: ПК, выход в Интернет, Яндекс Браузер версии 18 и выше.

Интернет-ресурсы, используемые при обучении, размещены на отечественных серверах и соответствуют требованиям Федерального закона "О персональных данных" от 27.07.2006 N 152-ФЗ.

4.3. Кадровые условия реализации программы

Требования к квалификации кадров, обеспечивающих реализацию дополнительной профессиональной программы: наличие высшего профессионального образования.