

# Usługa - Budowania wizerunku marki w internecie proces sprzedaży internetowej. Problematyka wdrożenia eCommerce w biznesie.



5/5 z 164 ocen

## Budowania wizerunku marki w internecie proces sprzedaży internetowej. Problematyka wdrożenia eCommerce w biznesie.

Numer usługi: 2021/06/07/56165/1071599

Dostawca usług: Fundacja Edukacja Plus

Miejsce usługi: Poznań

Dostępność: Usługa otwarta

Forma świadczenia: stacjonarna

Status usługi: zablokowana

PLN

4 600,00 zł netto za osobę

4 600,00 zł brutto za osobę

106,98 zł netto za osobogodzinę

106,98 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj  
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria  
Informatyka i telekomunikacja /  
Administracja IT i systemy  
komputerowe



Dofinansowanie  
Tak



od 06.12.2021  
do 20.12.2021

### Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania:

wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi:

Osoby fizyczne, prowadzące własną działalność gospodarczą. Pracownicy oraz właściciele firm osoby, które chcą rozwinąć swoje umiejętności w zakresie sprzedaży internetowej, a także dla osób, które chcą rozpocząć sprzedaż w internecie, szczególnie dla osób wykluczonych cyfrowo jak również dla osób dotkniętych pandemią koronawirusa, których swój dotychczasowy model działalności chcieliby uruchomić w sprzedaży internetowej, lub wprowadzić tradycyjne sklepy do rzeczywistości wirtualnej. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw, Menadżerowie i pracownicy działów eCommerce, Osoby zainteresowane problematyką eCommerce oraz poszerzeniem wiedzy z tego zakresu, osoby które chciałyby potwierdzić kompetencje związane handlem w internecie.

Minimalna liczba uczestników:

4

Maksymalna liczba uczestników:

10

Data zakończenia rekrutacji:

06-12-2021

Liczba godzin usługi:

43

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi:

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

### Ramowy program usługi

#### Program szkolenia

1. Opracowanie propozycji strategii przedsiębiorstwa w obszarze sprzedaży internetowej
2. Nauka przygotowania i współtworzenia strony www oraz jej aktualizacja
3. Nauka opracowywania oferty do sprzedaży internetowej
4. Nauka prowadzenia działań marketingowych promujących witrynę internetową sklepu

Celem edukacyjnym usługi szkoleniowej jest przygotowywanie przedsiębiorstwa do sprzedaży internetowej. Szkolenie adresowane jest do osób, które chcą rozwinąć swoje umiejętności w zakresie sprzedaży internetowej, a także dla osób,

które chcą rozpocząć sprzedaż w internecie, szczególnie dla osób wykluczonych cyfrowo jak również dla osób dotkniętych pandemią koronawirusa, których swój dotychczasowy model działalności chcieliby uruchomić w sprzedaży internetowej.

**Przygotowanie do sprzedaży internetowej** opracowanie propozycji strategii przedsiębiorstwa w obszarze sprzedaży internetowej, przygotowanie i współtworzenie strony www oraz jej aktualizowanie, opracowywania oferty sprzedaży internetowej, prowadzenia działań marketingowych promujących witrynę internetową sklepu.

Sprzedaż przez internet jest też określana jako e-commerce. Planowanie nadzorowania i koordynowanie procesów, związanych z dystrybucją produktów i usług za pośrednictwem narzędzi e-commerce w oparciu o nowoczesne modele logistyczne sprzedaży przez internet, np. dropshipping, extended shopping.

Wdrożenie i obsługa systemu sprzedaży w internecie, kontrolowanie poprawności jego działania wsparcie techniczne dla klientów oraz prowadzi dokumentację dla operacji i transakcji wykonywanych przy pomocy narzędzi systemów e-commerce. Prace analityczne na excelu , przygotowywanie strategii przedsiębiorstwa w obszarze e-commerce oraz przygotowanie różnorodnych analiz sprzedażowych oraz onitorowanie trendów w branży.

**E-commerce** - rozwiązanie dla handlu elektronicznego prowadzonego za pomocą internetu i urządzeń elektronicznych. Rozwiązanie używane w odniesieniu do wszelkich narzędzi i procedur mających zastosowanie przy sprzedaży produktów i usług za pośrednictwem mediów elektronicznych, głównie internetu.

Ankieta - test wiedzy.

---

Harmonogram usługi

[Przedmiot / temat zajęć](#)

[Data realizacji zajęć](#)

[Godzina rozpoczęcia](#)

[Godzina zakończenia](#)

Liczba godzin

---

Brak wyników.

---

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Przygotowywanie przedsiębiorstwa do sprzedaży internetowej. Uruchomienie platformy do sprzedaży w sklepie internetowym. Po ukończonym kursie uczestnik potrafi wykonywać zadania związane ze sprzedażą produktów i usług przez internet, a także związane z rozwijaniem tego kanału sprzedaży.

Efekty uczenia się

**WIEDZA**

- zna strategię przedsiębiorstwa; zna sposoby konstruowania strategii sprzedaży przedsiębiorstwa w obszarze e-commerce;
- zna narzędzia marketingowe do tworzenia strategii sprzedaży w obszarze e-commerce;
- zna zasady funkcjonowania rynku w obszarze e-commerce oraz działania konkurencji;
- zna metody ustalenia ceny produktów oraz stosowanych upustów i rabatów dla internetowego kanału sprzedaży;
- zna rozwiązania e-commerce dla sklepów internetowych;
- zna metody prezentacji oferty w internecie;

**UMIEJĘTNOŚCI:**

- potrafi przygotowywać założenia do strategii przedsiębiorstwa z wykorzystaniem narzędzi marketingowych w obszarze e-commerce;
- potrafi zarządzać danymi, informacjami umieszczanymi na witrynie sklepu internetowego;
- potrafi opracowywać ofertę przedsiębiorstwa w celu prezentowania jej w sklepie internetowym;
- potrafi aktualizować treść i elementy wizualne zamieszczonej oferty w sklepie internetowym;
- potrafi zarządzać danymi, analizować dane na arkuszach excel

**KOMPETENCJE SPOŁECZNE:**

- ma świadomość swoich umiejętności i wiedzy w obszarze ponoszenia odpowiedzialności;
- dokonuje samooceny i weryfikacji działania w zakresie realizowania zadań zawodowych oraz doskonali swoje umiejętności,
- odpowiedzialnie przygotowuje się do swojej pracy, rozwija kompetencje osobiste i zawodowe, w tym ustawicznego aktualizowania wiedzy i podwyższania kompetencji.

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Ankieta - test wiedzy.

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

---

### Kwalifikacje

Brak wyników.

---

### Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 600,00 zł
--	-------------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 600,00 zł
---	-------------

Koszt osobogodziny netto	106,98 zł
--------------------------	-----------

Koszt osobogodziny brutto	106,98 zł
---------------------------	-----------

---

### Adres realizacji usługi

Poznań, woj. wielkopolskie

Miejsce wykonania usługi ustalane indywidualnie. Zajęcia będą odbywać się u przedsiębiorcy.

---

### Zajęcia poprowadzą

Brak wyników.

---

### Kontakt



**Aleksandra Korytowska**

email: [biuro@edukacjaplus.eu](mailto:biuro@edukacjaplus.eu)

tel: (+48) 576 301 777

---

### Informacje dodatkowe

#### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe tj. opracowanie: eCommerce w biznesie.

Dostęp 90 dni do testowej platformy: eCommerce.

#### Informacje dodatkowe

Certyfikat uczestnictwa.

Materiały szkoleniowe.