



E-commerce - jak skutecznie sprzedawać w Internecie

Numer usługi 2024/01/29/30963/2059228

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

130,00 PLN brutto/h

130,00 PLN netto/h

OŚRODEK
SZKOLENIA
DOKSZTAŁCANIA I
DOSKONALENIA
KADR KURSÓR
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 09.09.2024 do 30.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa tego kursu to przedsiębiorcy oraz osoby planujące rozpoczęcie sprzedaży internetowej. Kurs skupia się na rozwijaniu umiejętności związanych z analizą rynku, strategią marketingową, obsługą klienta online, i technicznymi aspektami prowadzenia sklepu internetowego. Idealny dla tych, którzy chcą skutecznie konkurować online, bez względu na branżę, poszukujący praktycznych narzędzi i wiedzy do odniesienia sukcesu w e-commerce.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	02-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia biznesu online. Uzyskają oni umiejętności analityczne, opracują strategię marketingową, zdobędą praktyczną wiedzę techniczną dotyczącą sklepów internetowych, nauczą się obsługi klienta online oraz efektywnego wykorzystywania narzędzi marketingowych. Kurs koncentruje się na praktyce, umożliwiając zdobycie niezbędnych umiejętności do efektywnego funkcjonowania w środowisku e-commerce.
<https://www.kursor.edu.pl/szkolenia/oferta>

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po ukończeniu kursu uczestnicy zyskają umiejętności analityczne, opracują skuteczną strategię marketingową, opanują techniczne aspekty prowadzenia sklepu online, doskonałą obsługę klienta w środowisku cyfrowym. Efektem jest gotowość do efektywnego zarządzania biznesem internetowym, zwiększania sprzedaży i konkurencyjności na globalnym rynku.	Efekty uczenia są weryfikowane poprzez praktyczne projekty, egzaminy online i analizę przypadków biznesowych. Uczestnicy prezentują zdobytą wiedzę poprzez opracowywanie strategii marketingowej i obsługę klienta. Systematyczne oceny oraz udział w symulacjach biznesowych gwarantują skuteczną weryfikację osiągniętych kompetencji.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

tak

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

tak

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie

Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	ICVC
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Nie

Program

Podstawowe zagadnienia związane z prowadzeniem sklepu internetowego

- Szanse i zagrożenia sprzedaży przez Internet
- Badanie rynku i identyfikacja grupy docelowej
- Sposoby doboru asortymentu
- Modele sprzedaży
- Tworzenie silnej strategii sprzedażowej

Tworzenie sklepu internetowego

- Dobór odpowiedniej platformy e-commerce i konfiguracja sklepu online
- Skuteczna strona www
- Sposoby płatności w internecie
- Tworzenie atrakcyjnych ofert i szablonów
- Stworzenie warunków reklamacji
- Stworzenie warunków zwrotów

Marketing internetowy

- Wykorzystanie narzędzi marketingowych, takich jak reklamy Google, Facebook itp.
- Poszukiwanie klientów w mediach społecznościowych
- Tworzenie list adresowych
- Aktywny marketing kluczem do sukcesu
- Wprowadzanie kodów rabatowych
- Tworzenie aukcji internetowych

Obsługa klienta online

- Budowanie relacji z klientami w środowisku online
- Skuteczna komunikacja z klientami za pomocą czatu na żywo, e-mailingu itp.
- Zwroty i reklamacje
- Zdobywanie pierwszej opinii
- Obsługa posprzedażowa

Certyfikat ukończenia kursu- każdy uczestnik przed przystąpieniem do egzaminu nadającego kwalifikacje otrzyma:

Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 200,00 PLN
Koszt usługi netto	5 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	130,00 PLN
Koszt godziny netto	130,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt tematyczny

Informacje dodatkowe

Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji. Dodatkowo, istnieje opcja organizacji zajęć w formie weekendowej, co sprawia, że szkolenie staje się bardziej elastyczne i dostosowane do różnych harmonogramów życia. W związku z powyższym przedstawiony harmonogram może ulec zmianie - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

Warunki techniczne

platforma zoom

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac z dostępem do internetu.
- Zalecana kamera internetowa oraz mikrofon dla udziału w sesjach wideo.

2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

4. Platforma Zoom:

- Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
- Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

5. System operacyjny:

- Kompatybilność z systemem Windows lub macOS.

6. Oprogramowanie dodatkowe:

- Zalecane zainstalowanie najnowszych wersji programów, takich jak przeglądarka, Java, Flash itp.

7. Dźwięk i słuchawki:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

8. Przygotowanie przed sesją:

- Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
- Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

9. Wsparcie techniczne:

- Zapewnienie kontaktu z pomocą techniczną w razie problemów podczas sesji.

10. Zaplanowane przerwy:

- Uwzględnienie krótkich przerw w grafiku dla odpoczynku uczestników.

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikami.

Kontakt



Jolanta Krzak

E-mail szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 500 177 049