



Centrum Edukacji i
Kultury "Zenit"
Ryszard Girczyc
Brak ocen dla tego dostawcy

Kurs "E-commerce - jak skutecznie sprzedawać w Internecie"

Numer usługi 2024/03/22/50774/2103938

- 📍 Włocławek / stacjonarna
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 35 h
- 📅 16.09.2024 do 31.12.2024

4 200,00 PLN brutto
4 200,00 PLN netto
120,00 PLN brutto/h
120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	przedsiębiorcy i ich pracownicy z województwa kujawsko-pomorskiego, w tym osoby planujące uruchomienie sklepu internetowego, specjaliści marketingu i sprzedaży zainteresowani rozwojem kompetencji w zakresie e-commerce, osoby pragnące zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności w obszarze sprzedaży online
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	35
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

usługa szkoleniowa pn.: "E-commerce - jak skutecznie sprzedawać w Internecie" przygotowuje do sprzedaży produktów lub usług w Internecie

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą prowadzenia e-commerce</p> <p>Obsługuje platformy e-commerce</p>	<ul style="list-style-type: none"> - definiuje e-commerce i jego znaczenie w biznesie - charakteryzuje strategię sprzedaży online - uzasadnia korzyści płynące z prowadzenia biznesu online - rozróżnia rodzaje platform e-commerce - omawia różne kanały marketingowe w e-commerce - charakteryzuje strategię obsługi klienta w e-commerce - określa zasady logistyki w e-commerce - interpretuje dane dotyczące konwersji, ruchu na stronie, zachowań użytkowników itp. - charakteryzuje zasady prawne dotyczące prowadzenia działalności handlowej online <ul style="list-style-type: none"> - wybiera odpowiednią platformę e-commerce dla swojego biznesu - konfiguruje i personalizuje swój sklep internetowy 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Planuje i wdraża kampanię marketingową online</p>	<ul style="list-style-type: none"> - dokonuje analizy i optymalizacji działań marketingowych - monitoruje rynek i identyfikuje nowe możliwości rozwoju biznesu e-commerce - planuje strategię długoterminowego rozwoju biznesu online 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Obsługuje klientów w e-commerce</p> <p>Zarządza zamówieniami i dostawami w e-commerce</p>	<ul style="list-style-type: none"> - buduje poczucie zaufania i lojalności klientów online - stosuje skuteczne strategię obsługi klienta - reaguje na opinie i oceny klientów <ul style="list-style-type: none"> - wybiera partnerów logistycznych i dostawców usług kurierskich - nadzoruje zamówienia i dostawy - optymalizuje procesy magazynowe - zapewnia bezpieczeństwo transakcji i danych klientów, zgodnie z przepisami prawa dotyczącymi e-commerce - wykorzystuje narzędzia analityczne do monitorowania wyników sprzedaży / podejmuje decyzje biznesowe na podstawie danych 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Doskonali swoje umiejętności związane z e-commerce, śledzi nowe trendy i technologię oraz dostosowuje się do zmian na rynku i w branży</p>	<ul style="list-style-type: none"> - współpracuje w grupie / zespole - rozwiązuje problemy związane z procesem sprzedaży online, w tym obsługą klienta, logistyką, płatnościami i marketingiem - wykazuje inicjatywę, kreatywność i innowacyjność - efektywnie planuje i organizuje pracę w celu maksymalizacji wydajności i osiągnięcia celów sprzedażowych - efektywnie komunikuje się z ludźmi - angażuje się w wykonywanie zadania - radzi sobie z presją czasu związaną z wymaganiami klientów, konkurencją na rynku i ograniczonymi terminami, zachowując wysoką jakość obsługi klienta i efektywność pracy 	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

1. Wprowadzenie do e-commerce
 - Definicja e-commerce i jego znaczenie w biznesie.
 - Omówienie rodzajów platform e-commerce.
 - Analiza korzyści płynących z prowadzenia biznesu online.

2. Strategie sprzedaży online
 - Rozwój strategii sprzedaży online.
 - Segmentacja rynku i określenie grupy docelowej.
 - Tworzenie unikalnej oferty dla klienta.
3. Platformy e-commerce
 - Przegląd popularnych platform e-commerce (np. Shopify, WooCommerce, Magento).
 - Wybór odpowiedniej platformy dla swojego biznesu.
 - Konfiguracja i personalizacja sklepu internetowego.
4. Marketing internetowy w e-commerce
 - Omówienie różnych kanałów marketingowych (np. SEO, SEM, e-mail marketing, social media).
 - Planowanie i wdrażanie kampanii marketingowych online.
 - Analiza danych i optymalizacja działań marketingowych.
5. Obsługa klienta w e-commerce
 - Budowanie zaufania i lojalności klientów online.
 - Omówienie skutecznych strategii obsługi klienta.
 - Reagowanie na opinie i oceny klientów.
6. Logistyka w e-commerce
 - Zarządzanie zamówieniami i dostawami.
 - Wybór partnerów logistycznych i dostawców usług kurierskich.
 - Optymalizacja procesów magazynowych.
7. Analityka w e-commerce
 - Wykorzystanie narzędzi analitycznych do monitorowania wyników sprzedaży.
 - Interpretacja danych dotyczących konwersji, ruchu na stronie, zachowań użytkowników itp.
 - Wnioskowanie i podejmowanie decyzji biznesowych na podstawie danych.
8. Bezpieczeństwo w e-commerce
 - Zasady prawne dotyczące prowadzenia działalności handlowej online.
 - Zapewnienie bezpieczeństwa transakcji i danych klientów.
 - Weryfikacja zgodności z przepisami prawa dotyczącymi e-commerce.
9. Rozwój i skalowanie biznesu online
 - Skalowanie biznesu e-commerce.
 - Badanie rynku i identyfikacja nowych możliwości rozwoju.
 - Planowanie strategii długoterminowego rozwoju biznesu online.
10. Studium przypadków i praktyczne zadania
 - Analiza i dyskusja przypadków biznesowych związanych z e-commerce.
 - Praktyczne ćwiczenia i zadania mające na celu zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce.

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	4 200,00 PLN
Koszt usługi netto	4 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	120,00 PLN
Koszt godziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały piśmiennicze (teczka, zeszyt, długopis) oraz kopie materiałów omawianych na kursie / skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie

Adres

ul. Młynarska 1a/3
87-800 Włocławek
woj. kujawsko-pomorskie

Szkolenie realizowane będzie we Włocławku na osiedlu Śródmieście przy ul. Młynarskiej 1a/3 (centrum miasta, w pobliżu przystanki autobusowe). Obiekt składa się z 3 kondygnacji, w całości dostosowany jest do potrzeb osób z niepełnosprawnościami (m.in.: podjazdy, winda, toalety, system informacyjno-udźwiękający STEP HEAR dla osób niewidomych i słabowidzących). Na posesji znajduje się nieodpłatny / zamykany parking dla klientów. W skład bazy dydaktyczno – lokalowej wchodzi sale szkoleniowo – doradcze z wyposażeniem (komputery / laptopy, rzutniki multimedialne, tablice sucho-ścieralne / flip-chart / interaktywne), aula konferencyjna, recepcja, szatnia i foyer z wygodnymi kanapami, serwisem kawowym, gdzie uczestnicy szkoleń mogą odpocząć podczas przerw. W całym obiekcie jest bezprzewodowy Internet.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Katarzyna Etynkowska

E-mail cezenit@op.pl

Telefon (+48) 544 262 666