



DIGITAL BRAND
MAGDALENA
GŁOMSKA



Sprzedaż w Internecie w praktyce.
Porównywarki cenowe: Ceneo.pl know-how: integracja, sprzedaż, ukryte funkcje, programy partnerskie, prowizje, zaufane opinie

Numer usługi 2024/04/16/118911/2125545

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 14.08.2024 do 14.08.2024

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: <ul style="list-style-type: none">• Jednoosobowych działalności gospodarczych• Przedsiębiorstw, korporacji i dużych firm - prezesów i właścicieli• Osób zarządzających działami - dyrektorów, menedżerów i kierowników• Zespołów sprzedażowych• właścicieli sklepów internetowych• Osób, które chcą otworzyć własny sklep internetowy
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	13-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do wykorzystania wyszukiwarek cenowych i zwiększenia sprzedaży sklepu internetowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy konto sprzedawcy w ceneo.pl	Konfiguruje i pozyskuje zaufane opinie sklepu i produktu.	Test teoretyczny
	Tworzy i używa programy partnerskie: banery graficzne, linki tekstowe	Test teoretyczny
	Definiuje różne ceny: inne dla klientów pochodzących z ceneo.pl, inne dla klientów pochodzących z innych źródeł	Test teoretyczny
	Tworzy kampanie sprzedażowe (pozycje / wyróżnianie ofert / boksy reklamowe) w celu wyróżnienia naszej oferty	Test teoretyczny
	Konfiguruje konto sprzedawcy i rozpocząć sprzedaż lokalną (opcja Kup lokalnie) w serwisie ceneolokalnie.pl	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdza 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

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym, szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 45 min.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi

Metody pracy: wykłady, dyskusje z uczestnikami i case study uczestników, ćwiczenia indywidualne, videorozmowa, współdzielenie ekranu, interaktywny chat za pomocą, którego będą przesyłane linki do podstron i omawianych tematów.

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia. Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób początkujących, jak i osób bardziej zaawansowanych.

Trener Krzysztof Bernardyn

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

Blok I- Omówienie porównywarek cenowych w Polsce. Opłaty. Przegląd konta sprzedawcy ceneo.pl -(Teoria), rozmowa na żywo

- Porównywarki cenowe: po co istnieją, jakie występują w Polsce
- ceneo.pl vs allegro.pl – jeden właściciel, różne serwisy – dlaczego w ten sposób?
- Prowizje i płatności – ile kosztuje promocja na ceneo.pl?
- Przegląd konta sprzedawcy ceneo.pl: zamówienia, płatności i faktury, licytowanie pozycji, oferty,

Blok II- Przegląd metod promocji sklepu. Tworzenie kampanii (warsztat). Opinie w naszym sklepie. Ochrona marki. – (Teoria+ Praktyka), rozmowa na żywo, ćwiczenia praktyczne

- Przegląd metod promocji sklepu: licytowanie pozycji, boksy reklamowe, teksty promocyjne, promowanie na stronie kategorii, rekomendacje, przycisk „zadzwoń”.
- Tworzenie kampanii (warsztat)
- Opinie: zarządzanie opiniami, konfiguracje, zaufane opinie, widget opinii w naszym sklepie,
- Ochrona marki i walka z podróbkami lub podejrzanymi ofertami,

Blok III- Analiza konkurencji (warsztat). Strategia (część I): Jaką wybrać strategię i politykę cenową na początek?- (Praktyka),współdzielenie ekranu

- Analiza konkurencji: oferta, promocje i ceny sklepów konkurencyjnych (warsztat)
- Strategia (część I): Jaką wybrać strategię i politykę cenową na początek?

Blok IV- Analityka w ceneo.pl (warsztat). Strategia (część II): Jaką wybrać strategię i politykę cenową uwzględniając dane analityczne? Aplikacja mobilna ceneo.pl: omówienie funkcji.- (Praktyka), ćwiczenia praktyczne

- Analityka w ceneo.pl: przejścia, pozycje, top kategorie, top produkty (warsztat)
- Strategia (część II): Jaką wybrać strategię i politykę cenową uwzględniając dane analityczne?
- Aplikacja mobilna ceneo.pl: omówienie funkcji.

Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	14-08-2024	08:30	08:45	00:15
2 z 8 Blok I- Omówienie porównywarek cenowych w Polsce. Opłaty. Przegląd konta sprzedawcy ceneo.pl - (teoria), rozmowa na żywo	Krzysztof Bernardyn	14-08-2024	08:45	10:00	01:15
3 z 8 Przerwa 30 min	Krzysztof Bernardyn	14-08-2024	10:00	10:30	00:30
4 z 8 Blok II- Przegląd metod promocji sklepu. Tworzenie kampanii (warsztat). Opinie w naszym sklepie. Ochrona marki. – (Teoria+ Praktyka), rozmowa na żywo, ćwiczenia praktyczne	Krzysztof Bernardyn	14-08-2024	10:30	12:00	01:30
5 z 8 Przerwa 30 min	Krzysztof Bernardyn	14-08-2024	12:00	12:30	00:30
6 z 8 Blok III- Analiza konkurencji (warsztat). Strategia (część I): Jaką wybrać strategię i politykę cenową na początek?- (Praktyka) współdzielenie ekranu	Krzysztof Bernardyn	14-08-2024	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 Blok IV- Analityka w ceneo.pl (warsztat). Strategia (część II): Jaką wybrać strategię i politykę cenową uwzględniając dane analityczne? Aplikacja mobilna ceneo.pl: omówienie funkcji.- (Praktyka)	Krzysztof Bernardyn	14-08-2024	14:00	15:15	01:15
8 z 8 Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).	-	14-08-2024	15:15	15:30	00:15

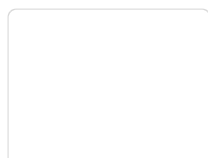
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Bernardyn



Trener od 2017 roku. Prowadzi indywidualne oraz grupowe kursy i szkolenia z tematyki SEO + nowe technologie, E-commerce, a także Projektowania UI oraz UX wraz z implementacją WordPress / no-code. Przeprowadził ponad 600 godzin szkoleniowych w ostatnich dwóch latach – wśród klientów były zarówno mikro i małe przedsiębiorstwa, jak i liderzy rynku, zatrudniający setki osób.

Najważniejszą wartością szkoleń jest próba indywidualnego / szerokiego spojrzenia i znalezienia najbardziej optymalnego rozwiązania, pomagającego rozwiązać konkretne cele biznesowe. Każde szkolenie poprzedzone jest wcześniejszym wywiadem i, w miarę możliwości, szczegółowym audytem oraz analizą konkurencji.

Studiował chemię na Uniwersytecie Gdańskim, którą ukończył w 2007 roku. Od 2007 roku, stale związany z branżą reklamową i kreatywną, gdzie poprzez pracę w agencjach i wydawnictwach zdobywał doświadczenie pracując dla polskich i zagranicznych firm (w tym dla Media Markt Polska). W latach 2015-2023 współwłaściciel agencji reklamowej Snowball Media.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Uczestnicy otrzymują skrypt z materiałami do samodzielnego utrwalenia materiału, prezentację ze szkolenia, a także certyfikat szkolenia.

Warunki uczestnictwa

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Warunki techniczne

Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z komputera z dostępem do Internetu. Rekomendujemy posiadanie dostępu do backoffice sklepu internetowego WooCommerce lub PrestaShop.

Szkolenie będzie się odbywać za pomocą aplikacji Google Meets lub clickmeeting – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link.

Wymagania techniczne w przypadku webinarów / szkoleń online:

Dla aktywnego uczestnictwa w warsztatach, każdy jego uczestnik powinien posiadać komputer z dostępem do Internetu z zainstalowanym pakietem Office lub równoważnym oraz programem Acrobat Reader.

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)
- 2 GB pamięci RAM (zalecane 4 GB lub więcej)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, ChromeOS

Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

Szkolenie będzie się odbywać za pomocą Google Meets/ Clickmeeting – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link.

Będzie to webinar realizowany w trybie dyskusji – umożliwi on uczestnikom rozmowę wideo w czasie rzeczywistym zarówno z prowadzącym, jak też z innymi uczestnikami. Dzięki temu uczestnicy mają wrażenie osobistego udziału w szkoleniu z prowadzącym i innymi uczestnikami.

Kontakt



Magdalena Głomska

E-mail biuro@digitalbrand.com.pl

Telefon (+48) 505 139 506