



Polska Akademia
Treningu Spółka z
ograniczoną
Odpowiedzialnością

Brak ocen dla tego dostawcy

Prowadzenie sprzedaży internetowej z wykorzystaniem wielu kanałów sprzedaży i efektywne zarządzanie magazynem przy użyciu systemów ERP oraz aplikacji internetowej Baselinker

Numer usługi 2024/04/19/159337/2129093

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 03.06.2024 do 29.06.2024

5 760,00 PLN brutto

5 760,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Administracja IT i systemy komputerowe
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Osoby dorosłe, które z własnej inicjatywy chcą podnosić swoje umiejętności lub kompetencje. Szkolenie skierowane do osób, które chcą nabyć kompetencje do pracy m.in., jako: magazynier, sprzedawca-magazynier, pracownik magazynu, pracownik sklepu internetowego, pakowacz zamówień, pracownicy e-commerce itp.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	31-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	48
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy oraz praktycznych umiejętności praktycznych z zakresu sprzedaży internetowej z wykorzystaniem wielu kanałów sprzedaży i efektywne zarządzanie magazynem przy użyciu systemów ERP oraz aplikacji

internetowej Baselinker.

Udział w szkoleniu będzie szczególnie przydatny dla osób, które pracują bądź zamierzają pracować w takich zawodach, jak: magazynier, sprzedawca- magazynier, pracownik magazynu, pracownik sklepu internetowego, pakowacz zamówień, e-commerce itp.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: - Uczestnicy szkolenia poznają podstawowe pojęcia związane z e-commerce, takie jak: * Kanały sprzedaży, * Zarządzanie zamówieniami, * Obsługa klienta, * Zarządzanie magazynem, * Systemy ERP, * Aplikacja Baselinker, - Zyskają wiedzę na temat najnowszych trendów i najlepszych praktyk w zakresie sprzedaży internetowej i zarządzania magazynem, - Nauczą się analizować dane sprzedażowe i magazynowe w celu podejmowania lepszych decyzji biznesowych.	Wywiad swobodny pozwoli na bieżące kontrolowanie postępów w przyswajaniu wiedzy przez uczestników szkolenia. Test teoretyczny sprawdzi zakres wiedzy uczestnika dotyczący przyswojonej wiedzy podczas szkolenia.	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny
Umiejętności: - Uczestnicy szkolenia będą potrafili: * Zdefiniować i wybrać odpowiednie kanały sprzedaży dla swojego biznesu, * Stworzyć i zoptymalizować oferty produktowe na różnych platformach sprzedażowych, * Zarządzać zamówieniami i przesyłkami z różnych kanałów sprzedaży, * Zapewnić spójność obsługi klienta na wszystkich kanałach sprzedaży, * Wprowadzić i zarządzać stanem magazynowym produktów w systemie ERP, * Zautomatyzować procesy magazynowe, takie jak przyjęcia, wydania i inwentaryzacje, * Zintegrować system ERP z aplikacją Baselinker w celu synchronizacji danych magazynowych i zamówień, * Wykorzystać funkcje Baselinkera do optymalizacji procesów magazynowych i zwiększenia wydajności, * Analizować dane sprzedażowe i magazynowe w celu podejmowania lepszych decyzji biznesowych, * Zautomatyzować procesy fakturowania i wysyłek.	Ocena ćwiczeń będzie opierać się na obserwacji pracy uczestnika podczas ćwiczeń oraz na poprawności wykonania zadań. Dodatkowo umiejętności zostaną sprawdzone podczas końcowego testu.	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: - Uczestnicy szkolenia będą potrafili: * Efektywnie współpracować z innymi członkami zespołu, * Rozwiązywać problemy i podejmować decyzje, * Komunikować się jasno i zwięźle, * Pracować samodzielnie i z inicjatywą.	Ocena pracy w zespole będzie opierać się na obserwacji zaangażowania uczestnika w pracę zespołu oraz jego umiejętności współpracy z innymi osobami.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

GODZINA USŁUGI= GODZINA SZKOLENIOWA (45 min).

PRZERWY:

Ilość oraz częstotliwość przerw w czasie szkolenia może ulec zmianie wg potrzeb indywidualnych uczestników. Jednak łączny czas przerw nie przekroczy wskazanych w harmonogramie usługi.

Szczegółowy program szkolenia:

1. MODUŁ I

- Analiza procesów funkcjonujących w firmie w ramach organizacji sprzedaży internetowej,
- Omówienie procesów, które pozwalają zautomatyzować i przyspieszyć sprzedaż internetową,
- Przedstawienie pojęć związanych z branżą E-commerce oraz gospodarką magazynową,
- Przegląd dostępnych rozwiązań na rynku, które wspomagają sprzedaż internetową oraz usprawniają gospodarkę magazynową.

2. MODUŁ II

- Analiza realizacji zamówienia i omówienie poszczególnych etapów,
- Analiza procesów w ramach realizacji sprzedaży internetowej,

- Prezentacja i uruchomienie aplikacji internetowych, które wspomagają proces realizacji sprzedaży internetowej,
- Prezentacja i uruchomienie aplikacji internetowych, które wspomagają proces realizacji komunikacji z klientem,
- Prezentacja i uruchomienie aplikacji internetowych, które wspomagają proces pakowania zamówienia,
- Prezentacja i uruchomienie aplikacji internetowych, które wspomagają proces monitoringu statusów realizacji zamówienia.

3. MODUŁ III

- Określenie i wdrożenie powtarzających się procesów oraz procedur do aplikacji Power Automate,
- Prezentacja i wykorzystanie w praktyce aplikacji Zapier,
- Prezentacja i wykorzystanie w praktyce środowiska Google Workspace ,
- Pojęcie systemu ERP, CRM, EOD,
- W czym mogą pomóc nowoczesne systemy ERP, CRM i EOD oraz dla czego warto ich używać w branży E-commerce.

4. MODUŁ IV

- Jak przygotować swoją sprzedaż do integracji z innymi kanałami w Polsce i zagranicą,
- Czy warto sprzedawać na marketplace i na co zwrócić uwagę,
- Jak pakować optymalnie i efektywnie produkty na przykładzie portalu Allegro.pl oraz Allegro Smart,
- Wymiarowanie i etykietowanie przesyłek pod firmy kurierskie,
- Monitorowanie przesyłek oraz informowanie o statusach od wysyłki aż po dostawę,
- Sposoby komunikacji z klientem poprzez nowoczesne i skuteczne kanały obsługi klienta .

5. MODUŁ V

- Automatyzacja procesów tj. przepływ zamówień pomiędzy wszystkim systemami,
- Jakie procesy przepływu zamówienia automatyzować, aby cały system sprzedaży działał efektywnie,
- Omówienie i wdrożenie procedur postępowania w różnych sytuacjach kryzysowych,
- W jaki sposób zastosować i gdzie wykorzystać czytniki kodów kreskowych oraz kolektory danych RFID,
- Podłączenie i integracja wybranych systemów oraz aplikacji przy wykorzystaniu wcześniej przygotowanych dedykowanych procedur.

6. Egzamin praktyczno - teoretyczny

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 MODUŁ I - cz. 1 (w tym 10 min przerwy)	Adrian Flak	03-06-2024	17:00	20:10	03:10
2 z 11 MODUŁ I cz.2 (w tym 10 min przerwy)	Adrian Flak	06-06-2024	17:00	20:10	03:10
3 z 11 MODUŁ II - cz. 1 (w tym 15 min przerwy)	Adrian Flak	08-06-2024	08:00	13:15	05:15
4 z 11 MODUŁ II - cz. 2 (w tym 10 min przerwy)	Adrian Flak	11-06-2024	17:00	20:10	03:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 MODUŁ III - cz. 1 (w tym 10 min przerwy)	Adrian Flak	13-06-2024	17:00	20:10	03:10
6 z 11 MODUŁ III - cz. 2 (w tym 10 min przerwy)	Adrian Flak	17-06-2024	17:00	20:10	03:10
7 z 11 MODUŁ IV - cz. 1 (w tym 10 min przerwy)	Adrian Flak	20-06-2024	17:00	20:10	03:10
8 z 11 MODUŁ IV - cz. 2 (w tym 15 min przerwy)	Adrian Flak	22-06-2024	08:00	13:15	05:15
9 z 11 MODUŁ V- cz.1 (w tym 10 min przerwy)	Adrian Flak	25-06-2024	17:00	20:10	03:10
10 z 11 MODUŁ V - cz. 2 (w tym 10 min przerwy)	Adrian Flak	27-06-2024	17:00	19:10	02:10
11 z 11 Egzamin	-	29-06-2024	10:00	11:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 760,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 760,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Flak

Ukończył studia wyższe I i II stopnia na kierunku Informatyka. Praktyk i szkoleniowiec z zakresu IT, głównie E-commerce, SEO, SEM oraz programowania. Przeprowadził wiele szkoleń dotyczących nowoczesnych technik sprzedażowych w Internecie oraz programowania. Ukończył kursy ORACLE związane z JEE7 czy SQL. Zrealizował wiele projektów E-commerce oraz pracował na stanowiskach związanych z tą branżą. Trener posiada wiedzę w zakresie teoretycznych aspektów zagadnień i posiada doświadczenie dydaktyczne oraz praktyczne w dziedzinie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma tematyczne materiały dydaktyczne w postaci skryptów oraz prezentacji w formie pdf, przesłanych na adres e-mail, najpóźniej w dniu rozpoczęcia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Dostęp do komputera/laptopa oraz internetu (wg wymagań technicznych wyszczególnionych poniżej).

Warunki techniczne

Wymagania techniczne: Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji oraz niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- system operacyjny Windows 7/8/10 lub Mac OS X
- pakiet Microsoft Office, Libre Office, Open Office

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek

Platforma, na której zostanie przeprowadzone szkolenie to clickmeeting.com.

Okres ważności linku: 1h przed rozpoczęciem szkolenia w pierwszym dniu do ostatniej godziny w dniu zakończenia.

Kontakt



Agata Flak

E-mail kontakt@dofinansowanekursy.pl

Telefon (+48) 530 642 270