



SMART BRAND
JOANNA CEPLIN

Brak ocen dla tego dostawcy

Specjalista e-commerce Specjalista sprzedaży internetowej Kod zawodu: 243109

Numer usługi 2024/04/22/144735/2131849

- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🏠 Usługa o charakterze zawodowym
- 🕒 26 h
- 📅 23.09.2024 do 24.11.2024

3 900,00 PLN brutto
3 900,00 PLN netto
150,00 PLN brutto/h
150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie Specjalista e-commerce jest dla osób, które: • prowadzą sklep internetowy, ale chcą się nauczyć jeszcze lepiej wykorzystywać jego potencjał i prezentować ofertę, • samodzielnie zarządzają sprzedażą swoich produktów i usług, a ich celem jest zwiększenie sprzedaży i przychodów, • chcą pracować na własnych zasadach, budując swoją markę i biznes, • myślą o tym, aby zmienić kierunek swojej kariery zawodowej na bardziej dynamiczną i rozwojową branżę, • chcą nauczyć się wykorzystywać w pracy kompetencje miękkie, porozumiewać się z klientami, współpracownikami, • marzą o pracy nad złożonymi projektami e-commerce, co może znacząco podnieść ich wartość na rynku pracy. • potrzebują wiedzy, jak połączyć umiejętności techniczne z biznesowymi aspektami e-commerce.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	50
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	26

Cel

Cel edukacyjny

Po ukończeniu programu rozwojowego Specjalista e-commerce Specjalista sprzedaży internetowej Kod zawodu: 243109 kursant będzie:

- posiadał umiejętność precyzyjnego targetowania reklam PPC,
- potrafił ułożyć efektywną strategię SEO. Wyższe pozycje w wynikach wyszukiwania sprawiają, że sklep będzie łatwiejszy do znalezienia przez potencjalnych klientów, zwiększając ruch i sprzedaż,
- pozna przepisy prawne dotyczące e-commerce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Twój sklep internetowy będzie wyglądał profesjonalnie. Lepsza prezentacja i opis oferty sklepu przyciągną więcej klientów, dzięki czemu zbudujesz zaufanie do marki.	Zadajesz pytania prowadzącym oraz rozwiązujesz test	Test teoretyczny
Ułożysz efektywną strategię SEO. Wyższe pozycje w wynikach wyszukiwania sprawiają, że sklep będzie łatwiejszy do znalezienia przez potencjalnych klientów, zwiększając ruch i sprzedaż.	Zadajesz pytania prowadzącym oraz rozwiązujesz test	Test teoretyczny
Zyskasz wiedzę na temat automatyzacji procesów biznesowych, co pozwala na oszczędność czasu i zasobów.	Zadajesz pytania prowadzącym oraz rozwiązujesz test	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

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

Certyfikat z kodem zawodu

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza uprawnienia do wykonywania zawodu na danym stanowisku (tzw. uprawnienia stanowiskowe) i jest wydawany po przeprowadzeniu walidacji?

Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 3 i 4 rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej z dnia 6 października 2023 roku w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. 2023 poz. 2175). Certyfikat z kodem

Informacje

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

Usługa o charakterze zawodowym

Kształcenie KKZ	A.35. - Planowanie i prowadzenie działalności w organizacji
-----------------	---

Program

DATA	TEMAT WYKŁADU
23.09.2024	Zajęcia organizacyjne: Wprowadzenie + informacje organizacyjne
25.09.2024	Pierwsze kroki w biznesie e-commerce
30.09.2024	Marketing internetowy dla e-commerce e-SEO 1
2.10.2024	Prezentacja i opis oferty sklepu
7.10.2024	Stawiam własny sklep internetowy
9.10.2024	Marketing internetowy dla e-commerce e-SEO 2
14.10.2024	Marketing internetowy dla e-commerce - PPC 1
16.10.2024	Marketing internetowy dla e-commerce - PPC 2
21.10.2024	Marketing dla e-commerce, podstawy budowania wizerunku i społeczności
23.10.2024	Komunikacja z klientem
28.10.2024	Obsługa sprzedaży i bieżące zarządzanie sklepem
30.10.2024	Prawne aspekty biznesu e-commerce
4.11.2024	Przygotowanie do egzaminu + sesja Q&A
15-17.11.2024	Egzamin końcowy I tura
22-24.11.2024	Egzamin końcowy II tura

WYKŁADOWCY:

Anna Zalewska

Menadżerka marketingu, opiekunka merytoryczna programu.

Menadżerka marketingu w agencji widoczni. Wykładowczyni na wyższych uczelniach. Od lat buduje markę agencji, tworząc skuteczną komunikację na stronie internetowej, w mediach społecznościowych i prasie branżowej.

Grzegorz Furdyna

Team leader SEO Agencja Widoczni

Specjalizuje się w obsłudze sklepów internetowych. Doświadczony front end developer, ma na koncie rozwój platformy e-commerce dla znanej marki. Absolwent studiów informatycznych i doświadczony specjalista marketingu internetowego dla e-commerce.

Maciej
Jeżewski

Pełnomocnik zarządu ds. spraw relacji z klientami

Ma kilkanaście lat doświadczenia w zakresie sprzedaży i budowy relacji z klientem. Jako praktyk sprzedaży, doradza zarządom firm w rozwoju ich biznesów w kanale e-commerce, dla budżetów o łącznej wartości kilkuset tysięcy złotych.

Daniel Chruściński

Pełnomocnik Zarządu ds. Jakości, Agencja Widoczni

Menadżer Działu Optymalizacji Konwersji w Agencji Widoczni. Od ponad 10 lat realizuje kampanie dla klientów i doradza specjalistom w zakresie Google Ads, Facebook Ads, raportowania i analityki internetowej.

Damian Jędrzejewski

Starszy specjalista ds. pozycjonowania i Koordynator zespołu SEO

Inżynier informatyki ze specjalnością e-commerce. Samodzielnie zarządza projektami pozycjonowania stron internetowych. Prowadzi kompleksowe projekty SEO dla sklepów, od strategii po realizację i optymalizację.

Piotr Kortyla

Starszy specjalista ds. Rozwoju Biznesu

Doświadczenie w sprzedaży i obsłudze klienta zdobywał w sklepach internetowych, a także we własnym biznesie e-commerce. Doradza w sprawie rozwoju biznesu sklepom internetowym, także tym o światowym zasięgu.

Paula Skrzypecka

Starsza prawniczka w kancelarii Creativa Legal

Doktorka nauk prawnych i starsza prawniczka w kancelarii Creativa Legal. Specjalizuje się w prawie nowych technologii, w tym wdrażaniu narzędzi AI, e-commerce i prawnych aspektach blockchaina oraz wspiera prawnie projekty działające (lub dopiero planujące działać) w WEB 3. Obsługuje prawnie firmy technologiczne od A do Z. Analizuje i projektuje umowy, regulaminy i polityki. Doradza w sprawach z zakresu prawa handlowego oraz ochrony własności intelektualnej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Zajęcia organizacyjne: Wprowadzenie + informacje organizacyjne	Wykładowca programu	23-09-2024	19:00	21:00	02:00
2 z 13 Pierwsze kroki w biznesie e-commerce	Wykładowca programu	25-09-2024	19:00	21:00	02:00
3 z 13 Marketing internetowy dla e-commerce e-SEO 1	Wykładowca programu	30-09-2024	19:00	21:00	02:00
4 z 13 Prezentacja i opis oferty sklepu	Wykładowca programu	02-10-2024	19:00	21:00	02:00
5 z 13 Stawiam własny sklep internetowy	Wykładowca programu	07-10-2024	19:00	21:00	02:00
6 z 13 Marketing internetowy dla e-commerce e-SEO 2	Wykładowca programu	09-10-2024	19:00	21:00	02:00
7 z 13 Marketing internetowy dla e-commerce - PPC 1	Wykładowca programu	14-10-2024	19:00	21:00	02:00
8 z 13 Marketing internetowy dla e-commerce - PPC 2	Wykładowca programu	16-10-2024	19:00	21:00	02:00
9 z 13 Marketing dla e-commerce, podstawy budowania wizerunku i społeczności	Wykładowca programu	21-10-2024	19:00	21:00	02:00
10 z 13 Komunikacja z klientem	Wykładowca programu	23-10-2024	19:00	21:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 Obsługa sprzedaży i bieżące zarządzanie sklepem	Wykładowca programu	28-10-2024	19:00	21:00	02:00
12 z 13 Prawne aspekty biznesu e-commerce	Wykładowca programu	30-10-2024	19:00	21:00	02:00
13 z 13 Przygotowanie do egzaminu + sesja Q&A	Wykładowca programu	04-11-2024	19:00	21:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1





Wykładowca programu

Wykładowca podany w harmonogramie ramowym szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zajęcia odbywają się za pośrednictwem platformy streamingowej ZOOM lub ClickMeeting. Materiały dedykowane wraz z nagraniami wideo umieszczone są w dedykowanej platformie szkoleniowej pod adresem <https://platforma.imok.edu.pl>. Dostęp do zajęć ważny jest przez 12 miesięcy. Więcej informacji o szkoleniu, kadrze oraz rekomendacjach znajduje się na stronie <https://imok.edu.pl/specjalista-sprzedazy-internetowej/>

Warunki techniczne

1. Platforma/rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa: szkolenie odbywa się za pośrednictwem platformy ZOOM. Materiały dydaktyczne wraz z nagraniami wideo umieszczone są w dedykowanej platformie szkoleniowej pod adresem <https://platforma.imok.edu.pl>
2. Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: komputer z procesorem Intel Pentium 4 lub nowszy, obsługujący SSE2, 2 GB pamięci RAM, zainstalowany jeden z systemów operacyjnych Windows 7,8,10, macOS 10.9 lub nowszy. Dodatkowo wbudowany lub zewnętrzny mikrofon, opcjonalnie kamera video. (Do obsługi wideo w jakości HD wymagany jest procesor Intel drugiej generacji i3/i5/i7 2,2 GHz, odpowiednik firmy AMD lub lepszy). Android z systemem 5.0 lub nowszy/iPhone z systemem iOS 11.0 lub nowszy.
3. Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik: <https://support.google.com/a/answer/1279090>
4. Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Przeglądarka Google Chrome lub Mozilla Firefox, Adobe Reader, Pakiet biurowy np Libre Office, Open office lub Microsoft office.
5. Linki do zajęć ważne są PRZEZ 12 miesięcy od daty zakupu.
6. Więcej informacji o szkoleniu, kadrze oraz rekomendacjach znajduje się na stronie: <https://imok.edu.pl/specjalista-sprzedazy-internetowej/>

Kontakt



Radosław Ceplin

E-mail radek@joannaceplin.pl

Telefon (+48) 501 581 138