



Spatium  
Development Group  
Sp. z o.o.



## Podstawy sprzedaży w świecie cyfrowym - szkolenie w formie zdalnej

Numer usługi 2024/04/26/43841/2136522

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 08.07.2024 do 11.07.2024

5 220,00 PLN brutto

5 220,00 PLN netto

145,00 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	36
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Podstawy sprzedaży w świecie cyfrowym - szkolenie w formie zdalnej" przygotowuje uczestników do samodzielnego i zrównoważonego zarządzania sprzedażą w e-commerce. Program skupia się na praktycznych umiejętnościach, takich jak analiza rynku, planowanie sprzedaży oraz obsługa posprzedażowa.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykonuje diagnozę i określa rynek docelowy.	charakteryzuje rynek i dokonuje trójkołowej analizy rynku	Test teoretyczny
	posługuje się narzędziami i metodami do analizy rynku i badania konkurencji	Test teoretyczny
	oblicza zyskowność, stopę zwrotu z inwestycji i określa początkowe nakłady i inwestycje	Test teoretyczny
Opracowuje sposoby i procesy zaopatrzenia sklepu.	omawia czym jest stopa magazynowania zapasów	Test teoretyczny
	zarządza budżetem, podczas obsługi zamówień i dopasowuje terminy płatności z dostawcami	Test teoretyczny
	dobiera usługi do sprzedaży online	Test teoretyczny
	wskazuje sposoby dokonywania rozliczeń i omawia wady i zalety takiego rozwiązania	Test teoretyczny
	rozpoznaje wady i zalety konkurencji na przykładzie własnych mocnych stron	Test teoretyczny
Charakteryzują ofertę sprzedażową wykorzystując dostępne narzędzia i tworząc ofertę sprzedażową.	wykorzystuje dostępne narzędzia do zwiększania zasięgów i dotarcia do potencjalnych nabywców	Test teoretyczny
	omawia zasady tworzenia ofert i autoprezentacji, misji, oraz wizji	Test teoretyczny
Przygotowuje ofertę do sprzedaży przez wybraną elektroniczną platformę sprzedażową.	wskazuje wymogi jakie trzeba spełnić w celu efektywnej ekspozycji produktów i usług	Test teoretyczny
	wykorzystuje techniki kreatywnego myślenia i medytacji w celu tworzenia nowoczesnych ofert	Test teoretyczny
wprowadza produkt na wybraną elektroniczną platformę sprzedażową	wprowadza opis i cechy produktu zgodnie z wymogami wybranej platformy	Test teoretyczny
	optymalizuje specyfikację produktu uwzględniając słowa kluczowe	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa metody obsługi klienta elektronicznej platformy sprzedażowej.	dobiera metody kontaktu z klientem i kontaktuje się w określony sposób	Test teoretyczny
	omawia proces dropshipping'u	Test teoretyczny
Analizuje przebieg obsługi klienta wybranej elektronicznej platformy.	dobiera metody badania poziomu satysfakcji	Test teoretyczny
	stosuje metodę szybkiej reakcji i wprowadza natychmiastowo innowacje i ulepszenia	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 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

- Jak scharakteryzować rynek? Czym jest trójkołowa analiza rynku?
- Metody i narzędzia badania konkurencji. Czym jest kontrast percepcyjny?
- Jak obliczać stopę zwrotu z inwestycji
- Magazyn i stopa magazynowania zapasów
- Zarządzanie budżetem a terminy płatności
- Formułowanie kursu jak usługi w e-commerce
- Sposoby dokonywania rozliczeń i platformy obsługujące płatności
- Wady i zalety jak poznać konkurencję. Zasady Ikigai
- Dostępne narzędzie zwiększania zasięgu zakupowego Getresponse i jak budować bazy kontaktów
- Zasady tworzenia autoprezentacji
- Misja, wizja, wartości – Jak Nas w sieci widzą, tak nam płacą
- Wymogi Ekspozycji produktu usługi
- Słowa klucze co charakteryzuje innowatorów

- Techniki kreatywnego myślenia. Jak medytacja i techniki oddechowe wpływają na naszą kreatywność i innowacyjność
- Opisy i tworzenie oferty na przykładzie Vited i OLX
- Słowa klucze w wyszukiwarkach internetowych
- Metody kontaktu z klientem
- Proces skargi
- Obsługa klienta i co zrobić, żeby klienci od Nas nie odchodzili
- Dropshipping jako ułatwienie w e-commerce
- Metody badania poziomu satysfakcji
- Rodzaje pytań w ankietach i ich wspólne tworzenie
- Jak szybko reagować na zmiany - kreatywne podejście do rozwiązywania problemów
- Techniki bonusowe a techniki rabatowe, na przykładzie lokalnych walut jako alternatywy zakupowej

Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych po 45 minut (4 dni). Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 18</b> Jak scharakteryzować rynek? Czym jest trójkołowa analiza rynku? - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	08-07-2024	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 18</b> Metody i narzędzia badania konkurencji. Czym jest kontrast percepcyjny? - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	08-07-2024	09:45	11:15	01:30
<b>3 z 18</b> Jak obliczać stopę zwrotu z inwestycji - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	08-07-2024	11:30	13:00	01:30
<b>4 z 18</b> Magazyn i stopa magazynowania zapasów - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	08-07-2024	13:15	14:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>5 z 18</b> Zarządzanie budżetem a terminy płatności Formułowanie kursu jak usługi w e-commerce Sposoby dokonywania rozliczeń i platformy obsługujące płatności - wykład, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	08-07-2024	14:15	15:30	01:15
<p><b>6 z 18</b> Wady i zalety jak poznać konkurencję. Zasady Ikigai - wykład, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	09-07-2024	08:00	09:30	01:30
<p><b>7 z 18</b> Dostępne narzędzie zwiększania zasięgu zakupowego. Getrespone i jak budować bazy kontaktów Zasady tworzenia autoprezentacji - wykład, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	09-07-2024	09:45	11:15	01:30
<p><b>8 z 18</b> Zasady tworzenia autoprezentacji, Misja, wizja, wartości – Jak Nas w sieci widzą, tak nam płacą - wykład, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	09-07-2024	11:30	13:00	01:30
<p><b>9 z 18</b> Wymogi Ekspozycji produktu usługi. Słowa kluczowe co charakteryzuje innowatorów - wykład, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	09-07-2024	13:15	15:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 18</b> Techniki kreatywnego myślenia. Jak medytacja i techniki oddechowe wpływają na naszą kreatywność i innowacyjność - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	10-07-2024	08:00	09:30	01:30
<b>11 z 18</b> Opisy i tworzenie oferty na przykładzie Vited i OLX. Słowa klucze w wyszukiwarkach internetowych - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	10-07-2024	09:45	11:15	01:30
<b>12 z 18</b> Metody kontaktu z klientem. Proces skargi - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	10-07-2024	11:30	13:00	01:30
<b>13 z 18</b> Obsługa klienta i co zrobić, żeby klienci od Nas nie odchodzili - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	10-07-2024	13:15	15:30	02:15
<b>14 z 18</b> Dropshipping jako ułatwienie w e-commerce - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	11-07-2024	08:00	09:30	01:30
<b>15 z 18</b> Metody badania poziomu satysfakcji. Rodzaje pytań w ankietach i ich wspólne tworzenie - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	11-07-2024	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>16 z 18</b> Jak szybko reagować na zmiany - kreatywne podejście do rozwiązywania problemów - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	11-07-2024	11:30	13:00	01:30
<b>17 z 18</b> Techniki bonusowe a techniki rabatowe, na przykładzie lokalnych walut jako alternatywy zakupowej - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	11-07-2024	13:15	15:15	02:00
<b>18 z 18</b> Waliacja usługi	-	11-07-2024	15:15	15:30	00:15

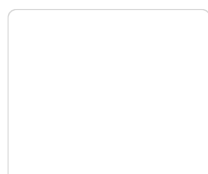
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 220,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 220,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN


## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

**Mikołaj Kijewski**



Od 2006 r. prowadzi i szkoli zespoły sprzedażowe dzięki temu nauczył się i zdobył bardzo duże doświadczenie jak efektywnie zarządzać zespołami ludzkimi, jak prawidłowo wyznaczać cele, jak efektywnie zarządzać procesem zmiany, jak rozwiązywać problemy i sytuacje konfliktowe w zespołach, jak przeprowadzać meetingi i umiejętnie delegować zadania na poszczególnych członków zespołu, jak zminimalizować ryzyko podczas wyboru oraz sposoby motywacji. Zawodowo zajmuje się sprzedażą i szkoleniami. Od 2015 roku jest Głównym Trener w firmie MK Evolution Sp. z o.o. Doświadczenie zawodowe zdobywał przez 14 lat. Od 2006 roku pozyskał wraz z zespołami sprzedażowymi ponad 3500 klientów, co nauczyło go zarządzania zespołami ludzkimi, procesu rekrutacji, motywacji Handlowców i efektywnego realizowania zamierzonych celów. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu może skutecznie odpowiadać za tworzenie, prowadzenie, szkolenie i współpracę Zespołów

Menadżerskich na terenie całego kraju. Od 2005 roku przeszkolił przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy osób. Stale podnosi swoje kompetencje. W ostatnich 24 m-cach przeprowadził ponad 200 godzin szkoleniowych w zakresie zarządzania zespołami, przygotowania firm do wyzwań na rynku pracy i zarządzania zmianami.

Wykształcenie: wyższe. Email: kijewski.mikolaj@gmail.com

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test.

### Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

## Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ZOOM.US.

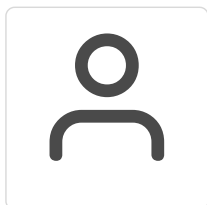
1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

- urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), z kamerą, mikrofonem i głośnikami; procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS; w zależności od platformy/rodzaju komunikatora, aktualne wersje przeglądarki np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Brave, Safari, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Yandex;
- łączem sieciowym spełniającym następujące parametry: dostęp do internetu o zalecanej szybkości - minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s; – uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów.



2. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz hasła do pokoju szkoleniowego w oknie logowania.
3. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym min. w zakresie powierzania usług.
4. Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

## Kontakt



**Ewa Wąsowicz**

**E-mail** [szkolenia@spatiumdg.pl](mailto:szkolenia@spatiumdg.pl)

**Telefon** (+48) 733 250 350