Możliwość dofinansowania

AKADEMIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SP. Z O.O.

★★★★★

Automatyzacja sprzedaży on-line - szkolenie

Numer usługi 2024/05/07/12918/2142656

2 800,00 PLN brutto
2 800,00 PLN netto
175,00 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h

zdalna w czasie rzeczywistym
Usługa szkoleniowa
16 h
24.09.2024 do 25.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników oraz wszystkich osób, które są zainteresowane zwiększeniem swoich umiejętności z zakresu sprzedaży on-line, zdobyciem wiedzy na temat narzędzi marketingu internetowego oraz wykorzystaniem ich w celu podniesienia skuteczności sprzedaży swoich produktów w internecie.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	17
Data zakończenia rekrutacji	20-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Automatyzacja sprzedaży on-line- szkolenie" przygotowuje do samodzielnego tworzenia wartościowych treści dla klientów online oraz realizacji procesów sprzedażowych w relacji z klientami wirtualnymi, w tym opracowywania

skutecznych strategii sprzedaży dostosowanych do specyfiki internetowego środowiska biznesowego przy wykorzystaniu analizy danych i w oparciu o jej wyniki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaje kluczowe terminy i pojęcia związane z e-commerce i e-marketingiem	Omawia i charakteryzuje podstawowe pojęcia z zakresu sprzedaży on-line	Test teoretyczny
	Rozróżnia dominujące trendy na rynku e-commerce	Test teoretyczny
Poznaje narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż internetową w kanale on-line	Wymienia i charakteryzuje narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż internetową np. narzędzia do SEO, SEM, e-mail marketing, social media marketing	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą na temat strategii e-marketingowych	Omawia i charakteryzuje elementy strategii sprzedaży online na przykładzie strategii wybranych firm	Test teoretyczny
	Sporządza projekt spersonalizowanej strategii sprzedaży online z uwzględnieniem analizy rynku, segmentacji grupy docelowej, wyboru rentownych produktów i kanałów dystrybucji	Test teoretyczny
Charakteryzuje kluczowe elementy strony internetowej	Omawia zasady projektowania e-sklepów zwracając szczególną uwagę na układ strony, strony produktów, menu nawigacyjne, strony informacyjne oraz koszyk zakupowy.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady skutecznej obsługi klienta, budowania trwałych relacji z klientem wirtualnym oraz strategie retencji klienta	Omawia elementy obsługi klienta w fazie przedtransakcyjnej, transakcyjnej i potransakcyjnej	Test teoretyczny
	Stosuje metody budowania pozytywnego doświadczenie u klienta w sklepie za pomocą odpowiednio zaplanowanej ścieżki zakupowej oraz po dokonaniu zakupów	Test teoretyczny
	Stosuje remarketing w celu zminimalizowania liczby porzuconych koszyków przez odwiedzających stronę	Test teoretyczny
	Omawia systemy informatyczne wspierające proces logistycznej obsługi klienta w środowisku cyfrowym i mobilnym	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje analizę danych w celu zwiększenia efektywności sprzedaży	Omawia i charakteryzuje narzędzia i metody analizy skuteczności działań online	Test teoretyczny
	Weryfikuje zgodność strategii z danymi otrzymanymi podczas analizy	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

1. **Wprowadzenie do sprzedaży online**
   Definicja sprzedaży online
   Trendy i statystyki rynku e-commerce
   Zalety i wyzwania sprzedaży w Internecie
2. **Wybór produktów i segmentacja rynku**
   Analiza rynku
   Wybór rentownych produktów
   Segmentacja grupy docelowej
3. **Strategie cenowe i promocyjne**
   Elastyczność cenowa
   Promocje i rabaty
   Strategie marketingowe
4. **Tworzenie skutecznej strony internetowej**
   Elementy profesjonalnej strony
   Proces zakupowy i płatności online
   Optymalizacja dla urządzeń mobilnych
5. **Budowanie zaufania do klienta online**
   Opinie i recenzje

Bezpieczeństwo transakcji online
Obsługa klienta w środowisku cyfrowym

6. **Wykorzystanie narzędzi marketingowych**
   Social media marketing
   E-mail marketing
   SEO i SEM
7. **Analiza danych i raportowanie**
   Narzędzia do analizy danych
   Interpretacja statystyk sprzedaży
   Działania korekcyjne i optymalizacja kampanii
8. **Strategie retencji klienta**
   Programy lojalnościowe
   Kampanie remarketingowe
   Komunikacja z klientami po zakupie
9. **Zintegrowane podejście do sprzedaży online, Podsumowanie szkolenia**
   Case studies udanych kampanii
   Tworzenie spójnej marki online
   Efektywne zarządzanie czasem w pracy zdalnej
   Podsumowanie szkolenia
10. **Walidacja**

- warunki - realizacja usługi pozwoli na osiągniecie głównego celu w przypadku obecności na poziomie min. 80% zajęć
- warunki organizacyjne – 1 grupa, liczba przydzielonych stanowisk na grupę – 1 stanowisko / 1 osoba
- zajęcia obejmują godziny dydaktyczne (1h = 45 min.)
- podczas szkolenia stosowane są metody i techniki: prezentacja materiału i technik, praca uczestników, ćwiczenia, case study, dyskusja.

Informacje o części zdalnej:
Kurs realizowany jest na platformie online.
Wymagania sprzętowe: komputer/laptop, słuchawki, mikrofon lub smartfon i słuchawki
Szybkość łącza internetowego: zakres wykorzystania przepustowości dla połączenia wynosi od 0,1 do 1,5 Mbit / s na uczestnika.
Przeglądarka: chrome / mozilla firefox / safari
ważność linku: link będzie przesyłany do uczestnika oraz Operatora przyznającego dofinansowanie przed każdymi zajęciami lub jedne link do pokoju na okres trwania wszystkich zajęć, link będzie aktywny na czas trwania zajęć.
Przed rozpoczęciem kursu należy zainstalować na komputerze/smartfonie aplikację (link podajemy po zapisie na usługę)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 **Wprowadzenie do sprzedaży online (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)**	Michał Susfał	24-09-2024	08:30	09:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 10 Wybór produktów i segmentacja rynku (ćwiczenie, prezentacja materiału ,dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	24-09-2024	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Strategie cenowe i promocyjne (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	24-09-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 10 Tworzenie skutecznej strony internetowej (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	24-09-2024	12:45	14:15	01:30
5 z 10 Budowanie zaufania do klienta online (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	24-09-2024	14:15	15:00	00:45
6 z 10 Wykorzystanie narzędzi marketingowych (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	25-09-2024	08:30	10:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 10 Analiza danych i raportowanie (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	25-09-2024	10:00	10:45	00:45
8 z 10 Strategie retencji klienta (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	25-09-2024	10:45	12:15	01:30
9 z 10 Zintegrowane podejście do sprzedaży online, Podsumowanie szkolenia (ćwiczenie, prezentacja materiału, dyskusja i rozmowa na żywo, chat)	Michał Susfał	25-09-2024	12:45	15:00	02:15
10 z 10 Walidacja	-	25-09-2024	15:00	15:25	00:25

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Michał Susfał

Trener IT, specjalista marketingu internetowego i promocji. Absolwent kierunku edukacja techniczno-informatyczna na Uniwersytecie Rzeszowskim. Prowadzi szkolenia i kursy w formie stacjonarnej oraz zdalnej z zakresu tworzenia stron www, cyberbezpieczeństwa, SM, marketingu, obsługi programów do obróbki treści graficznych, tekstowych, promocji, AI, nowych technologii wykorzystywanych do rozwoju firmy. Autor książek: „Moodle. Ćwiczenia praktyczne“ oraz „Jak automatyzować i organizować procesy biznesowe”. Inspiracją do działania są dla niego stosowane w edukacji i biznesie nowe technologie automatyzujące pracę, edukację i szkolenia online. Obsługuje narzędzia IT do tworzenia usług zdalnych na poziomie zaawansowanym. Posiada ponad 4-letnie doświadczenie w projektowaniu i tworzeniu zdalnych usług rozwojowych oraz. Uczestniczył w wielu wydarzeniach branżowych, targach oraz konferencjach, nie tylko w Polsce, ale również poza granicami kraju. Posiada 5 letnie doświadczenie w zakresie budowy konkurencyjności oraz promocji przedsiębiorstwa w branży GO

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji elektronicznej

Informacje dodatkowe

Informujemy, iż w trakcie trwania zajęć robimy zrzuty ekranu na potrzeby monitoringu i kontroli szkolenia. Zrzuty ekranu przechowywane są przez Akademię Przedsiębiorczości i udostępniane jedynie organom kontrolnym.

Usługa zwolniona z VAT w przypadku uzyskania dofinansowania na poziomie min. 70% ze środków UE.

Warunki techniczne

Informacje o części zdalnej:
Kurs realizowany jest na platformie online.
Wymagania sprzętowe: komputer/laptop, słuchawki, mikrofon lub smartfon i słuchawki
Szybkość łącza internetowego: zakres wykorzystania przepustowości dla połączenia wynosi od 0,1 do 1,5 Mbit /s na uczestnika.
Przeglądarka: chrome/mozilla firefox/safari
ważność linku: link będzie przesyłany do uczestnika oraz Operatora przyznającego dofinansowanie przed każdymi zajęciami lub jeden link do pokoju na okres trwania wszystkich zajęć, link będzie aktywny na czas trwania zajęć.
Przed rozpoczęciem kursu należy zainstalować na komputerze/smartfonie aplikację (link podajemy po zapisie na usługę)

Kontakt

Emilia Krakowska

E-mail emilia.krakowska@ap.org.pl
Telefon (+48) 506 976 134