



"LUGA" AGNIESZKA  
GLIŃSKA



## Warsztat Ads Allegro +Audyt Aukcji – indywidualne szkolenie w Twojej firmie (10x45 min.)

Numer usługi 2024/05/29/7321/2165353

📍 Częstochowa / mieszana (stacjonarna połączona z usługą  
zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 23.06.2025 do 24.11.2025

1 592,00 PLN brutto

1 592,00 PLN netto

159,20 PLN brutto/h

159,20 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Informatyka i telekomunikacja / Internet
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p><b>Firmy z działami sprzedaży online</b> – firmy, które już prowadzą sprzedaż na Allegro, ale chcą zoptymalizować swoje aukcje i reklamy, aby zwiększyć sprzedaż i poprawić wyniki.</p> <p><b>Nowi sprzedawcy na Allegro</b> – osoby, które dopiero zaczynają swoją przygodę ze sprzedażą na tej platformie i potrzebują wsparcia w zakresie tworzenia skutecznych aukcji oraz prowadzenia kampanii reklamowych.</p> <p><b>Przedsiębiorcy i właściciele małych i średnich firm</b> – szczególnie ci, którzy prowadzą działalność handlową na platformie Allegro lub planują rozpoczęcie sprzedaży online.</p> <p><b>Menedżerowie sprzedaży i marketingu</b> – osoby odpowiedzialne za rozwój sprzedaży oraz strategię marketingową w firmie, które chcą zwiększyć efektywność kampanii reklamowych na Allegro.</p> <p>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu "Kierunek – Rozwój".</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	22-06-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	10

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przedstawienie „sektów”, które pozwolą wyżej wypozycjonować aukcję Allegro, pobudzić sprzedaż, czy efektywnie dobrać formę reklamy. Jest to zaawansowane szkolenie dla zespołu zajmującego się sprzedażą na Allegro. Szkolenie jest rozbudowane o analizę i warsztat kampanii Ads Allegro, audyt jakości oraz wypracowanie działań na przyszłość.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W kategoriach wiedzy: posiada wiedzę 4x K – Konkurencja, Klient, Kurier, Komentarz</p> <p>W kategoriach umiejętności i kompetencji społecznych:</p> <p>projektuje oferty ukierunkowane na wysoką konwersję w sprzedaży opracowuje strategie rozwoju sprzedaży w internetowym kanale rozdziela efektywność promocji i dobiera te najbardziej opłacalne planuje tworzenie skutecznych reklam na platformie Allegro monitoruje wyniki osiąganych zasięgów, mikrokonwersji oraz sprzedaży kontroluje poziom obsługi Klientów i reaguje na pojawiające się wyzwania</p>	<p>Uzyskanie minimum 90% poprawnych odpowiedzi z egzaminu końcowego.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat ukończenia szkolenia zawiera opis efektów uczenia się. Efekty te przedstawiają konkretne umiejętności, wiedzę i kompetencje, które osoba zdobyła podczas nauki.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Ocena bazuje na wcześniej określonych kryteriach, które jasno wskazują, czy osiągnięto zamierzone cele edukacyjne.

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

Po odbytych szkoleniach, uczestnik przystępuje do zdobycia egzaminu końcowego. Na certyfikacie znajduje się informacja o zaliczeniu egzaminu. Implementowane mechanizmy zapewniają niezależność i obiektywność procesu walidacji, co gwarantuje jego wiarygodność i przejrzystość.

## Program

### **Biznes: Jak to zrobić by zarobić?**

Czy warto jeszcze sprzedawać na allegro? Tytuł jest kluczowy – zwiększenie ruchu na aukcjach. Nowy opis oferty vs stary opis – jak się odnaleźć w nowym szablonie? Zdjęcia, które sprzedają. Za wszelką cenę – skuteczne wypozycjonowanie wartości produktu. Właściwe mierniki sukcesu – dostępne statystyki i raporty, optymalizacja oferty.

### **Inspiracja: Co mogę jeszcze zrobić, aby zwiększyć sprzedaż na Allegro?**

Czym mogę wyróżnić się na aukcji/ofercie? Który model promocji jest korzystniejszy: Ads Allegro czy promowanie? Sortowanie po trafności – bądź na szczycie listingu. Cross-selling i up-selling w nowej odsłonie. Allegro jako miejsce promocji Twojej marki. Dodatkowe obszary wzrostu: Oficjalny Sklep Allegro, Strefa Marek i Strefa Okazji. Pozostałe formaty reklamowe na portalu.

### **Wiedza: 4xK - Konkurencja, Klient, Kurier, Komentarz**

Jak to robi konkurencja, że sprzedaje więcej od Nas? Trudny klient czy trudna sytuacja? Alternatywne portale sprzedażowe, które jeszcze istnieją i mają klientów. Jak się bronić przed kradzieżą zdjęć, opisów?

### **Praktyka: Bo wiele złych kroków uczyniono, stojąc w miejscu.**

Allegrowy mistrz perswazji – gotowe techniki sprzedażowe. Puste dni sprzedażowe? – najczęstsze syndromy i błędy. Harmonogram pracy zespołu sprzedażowego – poznaj grafik optymalny. Case Study – 8 kroków, aby zdobyć VIP i być w TOP 3 branży.

### **Sesja Pytań&Odpowiedzi**

### **Test - walidacja**

Zajęcia są realizowane w godzinach dydaktycznych. Przerwa nie jest wliczana w całkowity czas szkolenia

Minimalna liczba uczestników to 6 osób, maksymalna 15 osób. Zajęcia mogą odbywać się w formie stacjonarnej lub on-line (rozmowa na żywo), a także w formie mieszanej.

Szkolenie to jest skierowane do wszystkich, którzy chcą pogłębić swoją wiedzę na temat skutecznego wykorzystania narzędzi reklamowych na Allegro oraz przeprowadzenia audytu i optymalizacji swoich aukcji, aby maksymalizować wyniki sprzedaży.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.						

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 592,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 592,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	159,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	159,20 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Paweł Mielczarek

Doświadczenie zawodowe

Eltrox (Informatyk / E-commerce manager)

Custom Serwis (Uruchomienie internetowego kanału sprzedaży)

vSprint

własna działalność

Tworzenie stron internetowych, wdrażanie e-sklepów, tworzenie strategii Online

Edukacja

Wydział Inżynierii Mechanicznej i Informatyki

Politechnika Częstochowska – Stopień mgr inż.

Studium pedagogiczne - Politechnika Częstochowska

Szkolenia

AutoCad

Obsługa Kampanii Adwords

Tworzenie kampanii Facebook Ads

Mierzenie Efektów Kampanii Internetowych

Content Marketing

ProSprzedaż na Allegro

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe

## Informacje dodatkowe

Przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

## Warunki techniczne

**Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:**Zajęcia w formie zdalnej prowadzone są przy wykorzystaniu platformy Zoom/Microsoft Teams, Platforma Zoom/Microsoft Teams pozwala min. na kontakt face to face oraz monitoring realizowanej usługi. Aplikacja jest dostępna na wszystkie urządzenia (komputery, smartfony i tablety)

**Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika:**komputer stacjonarny/laptop/MAC z kamerą, mikrofonem, głośnikami (słuchawki lub zestaw słuchawkowy z mikrofonem) system operacyjny: Windows 7 lub nowszy, MacOS lub Linux, procesor Intel i3 lub AMD A10, minimum 2GB RAM,

**Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik**dostęp do internetu - prędkość połączenia co najmniej 10 Mbit/s, przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari, do prawidłowego wyświetlania materiałów szkoleniowych wymagane jest posiadanie czytnika plików PDF,

## Adres

ul. Jasnogórska 32/8  
42-200 Częstochowa  
woj. śląskie

## Kontakt



**Agnieszka Glinska**

**E-mail** [info@luga.pl](mailto:info@luga.pl)

**Telefon** (+48) 692 547 267