



Ernabo Adrian Flak



Obsługa platform sprzedażowych w branży E-commerce i narzędzia do integracji, w ramach projektów: Tarnowskie Bony Rozwojowe, Bon dla Podhalańskiego Przedsiębiorcy 2, Sądeckie Bony Szkoleniowe II, Małopolskie Bony Rozwojowe - Nowa Perspektywa, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II

Numer usługi 2024/06/03/22948/2168826

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 15.07.2024 do 18.08.2024

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie jest skierowane do grupy osób, które chcą zdobyć lub rozwinąć swoją wiedzę i umiejętności w E-commerce.</p> <p>Szkolenie skierowane jest do następujących podmiotów:</p> <p>1) przedsiębiorstw:</p> <p>a) MŚP (w tym spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych),</p> <p>b) dużych przedsiębiorstw;</p> <p>2) podmiotów (pracodawców) niebędących przedsiębiorstwami (np. fundacji nieprowadzących działalności gospodarczej) – oraz ich pracowników.</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	14-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie z obsługi platform sprzedażowych w branży E-commerce i narzędzi do integracji ma na celu wyposażenie uczestników w wiedzę i umiejętności niezbędne do efektywnego zarządzania sklepem internetowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik dostarcza rozwiązania w zakresie obsługi platform sprzedażowych i integracji.	WIEDZA: Zna i opisuje trendy, wyzwania i możliwości platform sprzedażowych i ich integracji.	Test teoretyczny
		Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik poprawnie dobiera odpowiednie rozwiązanie dotyczące platform sprzedażowych dla potrzeb przedsiębiorstwa	WIEDZA, UMIEJĘTNOŚĆ: Potrafi wymienić platformy sprzedażowe oraz dobiera odpowiednią platformę sprzedażową w zależności od sprzedawanego produktu oraz grupy docelowej	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Umie budować silne relacje z klientami	WIEDZA, UMIEJĘTNOŚĆ: Zna i potrafi klasyfikować typy klientów, Dobiera odpowiednią strategię relacji z danym typem klienta.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Moduł 1: Wprowadzenie do e-commerce i platform sprzedażowych

- Przegląd branży e-commerce,
- Popularne platformy sprzedażowe (Shopify, WooCommerce, Magento itp.),
- Funkcjonalności platform sprzedażowych,
- Wybór platformy sprzedażowej dla Twojej firmy.

Moduł 2: Integracja systemów z platformami sprzedażowymi

- Podstawy integracji systemów,
- API i EDI,
- Integracja platform sprzedażowych z systemami ERP, CRM i księgowością,
- Integracja z narzędziami marketingowymi i sprzedażowymi,
- Rozwiązywanie problemów z integracją,

Moduł 3: Optymalizacja działalności e-commerce

- SEO i marketing cyfrowy dla e-commerce,
- Obsługa klienta w e-commerce,
- Realizacja zamówień i wysyłka,
- Analiza danych i raportowanie w e-commerce,
- Najlepsze praktyki w zakresie e-commerce.

Moduł 4: Praktyczne ćwiczenia

- Konfigurowanie platformy sprzedażowej,
- Tworzenie produktów i kategorii,
- Zarządzanie zamówieniami i wysyłką,
- Integracja z narzędziami zewnętrznymi,
- Analiza danych i raportowa.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 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 adresie-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: 512KB/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) 343 871 673