



Ernabo Adrian Flak



Obsługa platform sprzedażowych w branży E-commerce i narzędzia do integracji, w ramach projektu Regionalny Fundusz Szkoleniowy II

Numer usługi 2024/06/10/22948/2176703

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

40 h

30.09.2024 do 04.10.2024

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 osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do grupy osób, które chcą zdobyć lub rozwinąć swoją wiedzę i umiejętności w E-commerce. Szkolenie skierowane jest do następujących podmiotów: 1) przedsiębiorstw: a) MŚP (w tym spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych), b) dużych przedsiębiorstw; 2) podmiotów (pracodawców) niebędących przedsiębiorstwami (np. fundacji nieprowadzących działalności gospodarczej) – oraz ich pracowników.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	29-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
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

Szkolenie z obsługi platform sprzedażowych w branży E-commerce i narzędzi do integracji przygotowuje uczestnika do efektywnego zarządzania sklepem internetowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje się wiedzą z dostarczania rozwiązań w zakresie obsługi platform sprzedażowych i integracji.	Opisuje trendy, wyzwania i możliwości platform sprzedażowych i ich integracji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik organizuje odpowiednie rozwiązania dotyczące platform sprzedażowych dla potrzeb przedsiębiorstwa.	Wymienia platformy sprzedażowe oraz organizuje odpowiednią platformę sprzedażową w zależności od sprzedawanego produktu oraz grupy docelowej.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Buduje silne relacje z klientami.	Posługuje się umiejętnością klasyfikowania typów klientów, Dobiera odpowiednią strategię relacji z danym typem klienta.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Obsługuje sprzedaż konkretnych produktów poprzez platformy zakupowe.	Definiuje pojęcia związane z platformami zakupowymi, obsługuje funkcje platform zakupowych, które prowadzą do zwiększenia liczby transakcji, wartości koszyka zakupowego i sprzedaży konkretnych produktów.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

-> W celu skutecznego uczestnictwa w szkoleniu wymagana jest podstawowa umiejętność obsługi komputera.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę dydaktyczną tj. lekcyjną (45 minut).

-> Ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Zaznacza się jednak, że łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie tj. 25 minut przerwy na jeden dzień szkoleniowy. Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

> Szkolenie przeprowadzone będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym w liczbie 40 godzin dydaktycznych. Każdy uczestnik musi posiadać dostęp do komputera z internetem. Uczestnikom zostanie przesłany link do videokonferencji na platformie google meet.

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.

Test podsumowujący.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Moduł 1: Wprowadzenie do e-commerce i platform sprzedażowych (w tym przerwa 25 min.) (videokonferencja, współdzielenie ekranu)	Adrian Flak	30-09-2024	08:00	14:25	06:25
2 z 6 Moduł 2: Integracja systemów z platformami sprzedażowymi (w tym 25 min przerwy) (videokonferencja, współdzielenie ekranu)	Adrian Flak	01-10-2024	08:00	14:25	06:25
3 z 6 Moduł 3: Optymalizacja działalności e-commerce (w tym 25 min przerwy) (videokonferencja, współdzielenie ekranu)	Adrian Flak	02-10-2024	08:00	14:25	06:25
4 z 6 Moduł 4: Praktyczne ćwiczenia (w tym 25 min przerwy) (videokonferencja, współdzielenie ekranu)	Adrian Flak	03-10-2024	08:00	14:25	06:25
5 z 6 Moduł 4: Praktyczne ćwiczenia (w tym 25 min przerwy) (videokonferencja, współdzielenie ekranu)	Adrian Flak	04-10-2024	08:00	13:25	05:25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 6 Test podsumowujący (platforma e-learningowa w czasie rzeczywistym)	-	04-10-2024	13:25	14:25	01:00

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

Praktyk i szkoleniowiec z zakresu E-commerce, SEO, SEM oraz programowania zdobyte w okresie ostatnich 5 lat. 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.

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 adres e-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 Google Meet.

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