



E-commerce - jak skutecznie sprzedawać w Internecie

Numer usługi 2024/06/19/30963/2189678

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

OŚRODEK
SZKOLENIA
DOKSZTAŁCANIA I
DOSKONALENIA
KADR KURSOR
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 11.09.2024 do 30.09.2024



Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa tego kursu to przedsiębiorcy oraz osoby planujące rozpoczęcie sprzedaży internetowej. Kurs skupia się na rozwijaniu umiejętności związanych z analizą rynku, strategią marketingową, obsługą klienta online, i technicznymi aspektami prowadzenia sklepu internetowego. Idealny dla tych, którzy chcą skutecznie konkurować online, bez względu na branżę, poszukujący praktycznych narzędzi i wiedzy do odniesienia sukcesu w e-commerce.
Minimalna liczba uczestników	7
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	04-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia biznesu online. Uzyskają oni umiejętności analityczne, opracują strategię marketingową, zdobędą praktyczną wiedzę techniczną dotyczącą sklepów internetowych, nauczą się obsługi klienta online oraz efektywnego wykorzystywania narzędzi marketingowych. Kurs koncentruje się na praktyce, umożliwiając zdobycie niezbędnych umiejętności do efektywnego funkcjonowania w środowisku e-commerce.

<https://www.kursor.edu.pl/szkolenia/oferta>

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po ukończeniu kursu uczestnicy zyskają umiejętności analityczne, opracują skuteczną strategię marketingową, opanują techniczne aspekty prowadzenia sklepu online, doskonałą obsługę klienta w środowisku cyfrowym. Efektem jest gotowość do efektywnego zarządzania biznesem internetowym, zwiększania sprzedaży i konkurencyjności na globalnym rynku.	Efekty uczenia są weryfikowane poprzez praktyczne projekty, egzaminy online i analizę przypadków biznesowych. Uczestnicy prezentują zdobytą wiedzę poprzez opracowywanie strategii marketingowej i obsługę klienta. Systematyczne oceny oraz udział w symulacjach biznesowych gwarantują skuteczną weryfikację osiągniętych kompetencji.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

tak

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

tak

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Nie

Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	ICVC
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Nie

Program

Podstawowe zagadnienia związane z prowadzeniem sklepu internetowego

- Szanse i zagrożenia sprzedaży przez Internet
- Badanie rynku i identyfikacja grupy docelowej
- Sposoby doboru asortymentu
- Modele sprzedaży
- Tworzenie silnej strategii sprzedażowej

Tworzenie sklepu internetowego

- Dobór odpowiedniej platformy e-commerce i konfiguracja sklepu online
- Skuteczna strona www
- Sposoby płatności w internecie
- Tworzenie atrakcyjnych ofert i szablonów
- Stworzenie warunków reklamacji
- Stworzenie warunków zwrotów

Marketing internetowy

- Wykorzystanie narzędzi marketingowych, takich jak reklamy Google, Facebook itp.
- Poszukiwanie klientów w mediach społecznościowych
- Tworzenie list adresowych
- Aktywny marketing kluczem do sukcesu
- Wprowadzanie kodów rabatowych
- Tworzenie aukcji internetowych

Obsługa klienta online

- Budowanie relacji z klientami w środowisku online
- Skuteczna komunikacja z klientami za pomocą czatu na żywo, e-mailingu itp.
- Zwroty i reklamacje
- Zdobywanie pierwszej opinii
- Obsługa posprzedażowa

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 usługi brutto	5 600,00 PLN
Koszt usługi netto	5 600,00 PLN
Koszt godziny brutto	140,00 PLN
Koszt godziny netto	140,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt tematyczny, notatnik, długopis, teczka szkoleniowa

Informacje dodatkowe

Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji. Dodatkowo, istnieje opcja organizacji zajęć w formie weekendowej, co sprawia, że szkolenie staje się bardziej elastyczne i dostosowane do różnych harmonogramów życia. W związku z powyższym przedstawiony harmonogram może ulec zmianie - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

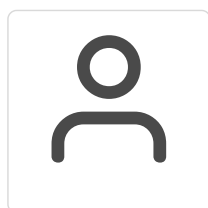
Adres

ul. Gabriela Narutowicza 62
20-013 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Anna Mirostlaw

E-mail szkolenia.lublin@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 531 191 181