



Future Consulting
Monika Ornał-Olech

Brak ocen dla tego dostawcy

Co to takiego Marketplace? Z wykorzystaniem platform Allegro, eBay, Amazon

Numer usługi 2024/06/21/150920/2192248

📍 Lublin / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 28.10.2024 do 30.10.2024

4 320,00 PLN brutto

4 320,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla osób, które chcą poznać branżę e-commerce w szczególności Marketplace z wykorzystaniem platform sprzedażowych Allegro, eBay, Amazon itp.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	25-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
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 przygotowuje do samodzielnego zwiększenia pozycji w wyszukiwarkach internetowych. Uczestnicy szkolenia będą umieli samodzielnie zrealizować większość zadań na swojej witrynie czy na stronie pracodawcy, bądź skoordynować pracę zespołu, czy firmy zewnętrznej wynajętej do obsługi w zakresie SEO. Uczestnicy będą obsługiwać narzędzia do wspomagania sprzedaży internetowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Korzysta z platform sprzedażowych takich jak Allegro, eBay, Amazon.	Kursant sprawnie korzysta z platform sprzedażowych. - Wybiera odpowiednią platformę e-commerce i dokonuje jej konfiguracji - Zapewnia klientom pozytywne doświadczenia zakupowe, - Spełnia wymogi prawne związane z prowadzeniem sklepu internetowego.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wykorzystuje niezbędne narzędzia cyfrowe do poruszania się po platformach sprzedażowych.	Kursant bezbłędnie wykonuje zadania praktycznie i odpowiada na pytania teoretyczne. Swobodnie korzysta i tworzy aukcje na platformach sprzedażowych Allegro, eBay, Amazon itp.	Test teoretyczny
		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

-> Szkolenie jest adresowane do osób indywidualnych oraz do pracowników nie posiadających wcale lub posiadających tylko podstawowe doświadczenie w branży e-commerce z wykorzystaniem platform sprzedażowych.

-> W celu skutecznego uczestnictwa, szkolenie adresowane jest do osób posiadających minimum podstawową 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.

->Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Warunki organizacyjne:

->Skompletowanie jednej grupy uczestników 2-8 osobowej

->Przydzielenie każdej z osób indywidualnego stanowiska komputerowego (jedno stanowisko obejmuje: krzesło, biurko, laptop, myszka)

1. Wprowadzenie do Marketplace'ów

- Definicja Marketplace'u i jego rodzaje
- Historia i rozwój Marketplace'ów
- Najpopularniejsze Marketplace'y na świecie i w Polsce
- Korzyści i wyzwania związane z korzystaniem z Marketplace'ów

2. Analiza platform Allegro, eBay i Amazon

- Porównanie platform pod względem funkcjonalności, opłat i zasięgu
- Specyfika każdej platformy i jej dopasowanie do różnych grup użytkowników
- Przykładowe case studies udanych sklepów na Allegro, eBay i Amazon

3. Tworzenie profilu sprzedawcy na Marketplace'ach

- Rejestracja i konfiguracja konta
- Weryfikacja tożsamości i danych
- Optymalizacja profilu dla wyszukiwarek

4. Dodawanie produktów do Marketplace'ów

- Tworzenie atrakcyjnych opisów i zdjęć produktów
- Kategoryzacja i tagowanie produktów
- Ustalanie cen i promocji

5. Strategie sprzedaży na Marketplace'ach

- Marketing i reklama produktów
- Obsługa klienta i budowanie relacji z kupującymi
- Analizy i optymalizacja sprzedaży

6. Logistyka i płatności na Marketplace'ach

- Dostawa i magazynowanie produktów
- Integracja z firmami kurierskimi
- Płatności online i systemy bezpieczeństwa

7. Prawo i ochrona konsumenta na Marketplace'ach

- Regulaminy i zasady platform
- Obowiązki sprzedawcy i prawa kupującego
- Procedury reklamacyjne i zwroty towaru

8. Narzędzia i zasoby dla sprzedawców na Marketplace'ach

- Automatyzacja procesów sprzedażowych
- Analizy i optymalizacja danych
- Szkolenia i grupy wsparcia

9. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Egzamin podsumowujący.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Wprowadzenie do Marketplace'ów. Definicja Marketplace'u i jego rodzaje. Historia i rozwój Marketplace'ów.	Adrian Flak	28-10-2024	09:00	09:45	00:45
2 z 18 Najpopularniejsze Marketplace'y na świecie i w Polsce. Korzyści i wyzwania związane z korzystaniem z Marketplace'ów.	Adrian Flak	28-10-2024	09:45	11:15	01:30
3 z 18 Przerwa	Adrian Flak	28-10-2024	11:15	11:30	00:15
4 z 18 Analiza platform. Porównanie ich. Specyfika każdej platformy i jej dopasowanie do różnych grup użytkowników. Przykładowe case studies udanych sklepów na Allegro, eBay i Amazon.	Adrian Flak	28-10-2024	11:30	13:00	01:30
5 z 18 Tworzenie profilu sprzedawcy na Marketplace'ach. Rejestracja i konfiguracja konta.	Adrian Flak	28-10-2024	13:00	14:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 18 Weryfikacja tożsamości i danych. Optymalizacja profilu dla wyszukiwarek.	Adrian Flak	28-10-2024	14:30	15:15	00:45
7 z 18 Dodawanie produktów do Marketplace'ów. Tworzenie atrakcyjnych opisów i zdjęć produktów.	Adrian Flak	29-10-2024	09:00	09:45	00:45
8 z 18 Kategoryzacja i tagowanie produktów. Ustalanie cen i promocji.	Adrian Flak	29-10-2024	09:45	11:15	01:30
9 z 18 Przerwa	Adrian Flak	29-10-2024	11:15	11:30	00:15
10 z 18 Strategie sprzedaży na Marketplace'ach. Marketing i reklama produktów.	Adrian Flak	29-10-2024	11:30	13:00	01:30
11 z 18 Obsługa klienta i budowanie relacji z kupującymi. Analizy i optymalizacja sprzedaży.	Adrian Flak	29-10-2024	13:00	14:30	01:30
12 z 18 Logistyka i płatności na Marketplace'ach. Dostawa i magazynowanie produktów. Integracja z firmami kurierskimi. Płatności online i systemy bezpieczeństwa.	Adrian Flak	29-10-2024	14:30	15:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Prawo i ochrona konsumenta na Marketplace'ach. Regulaminy i zasady platform.	Adrian Flak	30-10-2024	09:00	09:45	00:45
14 z 18 Obowiązki sprzedawcy i prawa kupującego. Procedury reklamacyjne i zwroty towaru.	Adrian Flak	30-10-2024	09:45	11:15	01:30
15 z 18 Przerwa	Adrian Flak	30-10-2024	11:15	11:30	00:15
16 z 18 Narzędzia i zasoby dla sprzedawców na Marketplace'ach. Automatyzacja procesów sprzedażowych.	Adrian Flak	30-10-2024	11:30	13:00	01:30
17 z 18 Analizy i optymalizacja danych Szkolenia i grupy wsparcia	Adrian Flak	30-10-2024	13:00	14:30	01:30
18 z 18 Podsumowanie i zakończenie szkolenia. Egzamin podsumowujący.	-	30-10-2024	14:30	15:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 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 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 odpowiednie do rodzaju i zakresu świadczonych usług doświadczenie zawodowe, nabyte w ciągu ostatnich 5 lat od daty publikacji usługi.

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

Warunkiem uzyskania zaświadczenia potwierdzającego zdobyte kompetencje jest przystąpienie do egzaminu na zakończenie szkolenia. Na egzamin uczestnik nie musi dokonywać osobnego zapisu.

Koszt egzaminu wliczony jest w cenę usługi i odbędzie się w ustalonym wg harmonogramu szkolenia terminie.

Informacje dodatkowe

Nie pasuje Ci termin szkolenia? Skontaktuj się z nami!

Telefon: 601 847 454

Mail: kontakt@future-consulting.pl

Adres

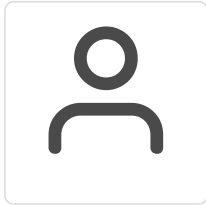
ul. Agatowa 4/U9D
20-400 Lublin
woj. lubelskie

Szkolenie odbędzie się w sali szkoleniowej zlokalizowanej przy ul. Agatowej 5/U9D w Lublinie.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Ornal-Olech

E-mail monikaornal@wp.pl

Telefon (+48) 601 847 454