



Podstawy sprzedaży w świecie cyfrowym - szkolenie w formie zdalnej

Numer usługi 2024/07/04/43841/2208647

5 220,00 PLN brutto

5 220,00 PLN netto

145,00 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 12.09.2024 do 17.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	08-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Podstawy sprzedaży w świecie cyfrowym - szkolenie w formie zdalnej" przygotowuje do samodzielnego i zrównoważonego zarządzania sprzedażą w e-commerce w celu opanowania takich zagadnień jak analiza rynku,

planowanie sprzedaży oraz obsługa posprzedażowa, a także zwiększenia skuteczności sprzedaży i budowania trwałych, pozytywnych relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykonuje diagnozę i określa rynek docelowy.	charakteryzuje rynek i dokonuje trójkołowej analizy rynku	Test teoretyczny
	posługuje się narzędziami i metodami do analizy rynku i badania konkurencji	Test teoretyczny
	oblicza zyskowność, stopę zwrotu z inwestycji i określa początkowe nakłady i inwestycje	Test teoretyczny
	omawia czym jest stopa magazynowania zapasów	Test teoretyczny
Opracowuje sposoby i procesy zaopatrzenia sklepu.	zarządza budżetem, podczas obsługi zamówień i dopasowuje terminy płatności z dostawcami	Test teoretyczny
	dobiera usługi do sprzedaży online	Test teoretyczny
	wskazuje sposoby dokonywania rozliczeń i omawia wady i zalety takiego rozwiązania	Test teoretyczny
Charakteryzują ofertę sprzedażową wykorzystując dostępne narzędzia i tworząc ofertę sprzedażową.	rozpoznaje wady i zalety konkurencji na przykładzie własnych mocnych stron	Test teoretyczny
	wykorzystuje dostępne narzędzia do zwiększania zasięgów i dotarcia do potencjalnych nabywców	Test teoretyczny
	omawia zasady tworzenia ofert i autoprezentacji, misji, oraz wizji	Test teoretyczny
	wskazuje wymogi jakie trzeba spełnić w celu efektywnej ekspozycji produktów i usług	Test teoretyczny
Przygotowuje ofertę do sprzedaży przez wybraną elektroniczną platformę sprzedażową.	wykorzystuje techniki kreatywnego myślenia i medytacji w celu tworzenia nowoczesnych ofert	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
wprowadza produkt na wybraną elektroniczną platformę sprzedażową	wprowadza opis i cechy produktu zgodnie z wymogami wybranej platformy	Test teoretyczny
	optymalizuje specyfikację produktu uwzględniając słowa kluczowe	Test teoretyczny
Określa metody obsługi klienta elektronicznej platformy sprzedażowej.	dobiera metody kontaktu z klientem i kontaktuje się w określony sposób	Test teoretyczny
	omawia proces dropshipping'u	Test teoretyczny
Analizuje przebieg obsługi klienta wybranej elektronicznej platformy.	dobiera metody badania poziomu satysfakcji	Test teoretyczny
	stosuje metodę szybkiej reakcji i wprowadza natychmiastowo innowacje i ulepszenia	Test teoretyczny

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

- Jak scharakteryzować rynek? Czym jest trójkołowa analiza rynku?
- Metody i narzędzia badania konkurencji. Czym jest kontrast percepcyjny?
- Jak obliczać stopę zwrotu z inwestycji
- Magazyn i stopa magazynowania zapasów

- Zarządzanie budżetem a terminy płatności
- Formułowanie kursu jak usługi w e-commerce
- Sposoby dokonywania rozliczeń i platformy obsługujące płatności
- Wady i zalety jak poznać konkurencję. Zasady Ikigai
- Dostępne narzędzie zwiększania zasięgu zakupowego Getresponse i jak budować bazy kontaktów
- Zasady tworzenia autoprezentacji
- Misja, wizja, wartości – Jak Nas w sieci widzą, tak nam płacą
- Wymogi Ekspozycji produktu usługi
- Słowa klucze co charakteryzuje innowatorów
- Techniki kreatywnego myślenia. Jak medytacja i techniki oddechowe wpływają na naszą kreatywność i innowacyjność
- Opisy i tworzenie oferty na przykładzie Vited i OLX
- Słowa klucze w wyszukiwarkach internetowych
- Metody kontaktu z klientem
- Proces skargi
- Obsługa klienta i co zrobić, żeby klienci od Nas nie odchodzili
- Dropshipping jako ułatwienie w e-commerce
- Metody badania poziomu satysfakcji
- Rodzaje pytań w ankietach i ich wspólne tworzenie
- Jak szybko reagować na zmiany - kreatywne podejście do rozwiązywania problemów
- Techniki bonusowe a techniki rabatowe, na przykładzie lokalnych walut jako alternatywy zakupowej
- Walidacja usługi

Szkolenie adresowane jest osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji w zakresie niniejszego szkolenia. Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych po 45 minut (4 dni). Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Jak scharakteryzować rynek? Czym jest trójkołowa analiza rynku? - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	12-09-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 18 Metody i narzędzia badania konkurencji. Czym jest kontrast percepcyjny? - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	12-09-2024	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 18 Jak obliczać stopę zwrotu z inwestycji - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	12-09-2024	11:30	13:00	01:30
4 z 18 Magazyn i stopa magazynowania zapasów - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	12-09-2024	13:15	14:15	01:00
5 z 18 Zarządzanie budżetem a terminy płatności Formułowanie kursu jak usługi w e-commerce Sposoby dokonywania rozliczeń i platformy obsługujące płatności - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	12-09-2024	14:15	15:30	01:15
6 z 18 Wady i zalety jak poznać konkurencję. Zasady Ikigai - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	13-09-2024	08:00	09:30	01:30
7 z 18 Dostępne narzędzie zwiększania zasięgu zakupowego. Getresponse i jak budować bazy kontaktów Zasady tworzenia autoprezentacji - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	13-09-2024	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>8 z 18 Zasady tworzenia autoprezentacji, Misja, wizja, wartości – Jak Nas w sieci widzą, tak nam płacą - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	13-09-2024	11:30	13:00	01:30
<p>9 z 18 Wymogi Ekspozycji produktu usługi. Słowa klucze co charakteryzuje innowatorów - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	13-09-2024	13:15	15:30	02:15
<p>10 z 18 Techniki kreatywnego myślenia. Jak medytacja i techniki oddechowe wpływają na naszą kreatywność i innowacyjność - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	16-09-2024	08:00	09:30	01:30
<p>11 z 18 Opisy i tworzenie oferty na przykładzie Vited i OLX. Słowa klucze w wyszukiwarkach internetowych - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	16-09-2024	09:45	11:15	01:30
<p>12 z 18 Metody kontaktu z klientem. Proces skargi - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia</p>	Mikołaj Kijewski	16-09-2024	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Obsługa klienta i co zrobić, żeby klienci od Nas nie odchodzili - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	16-09-2024	13:15	15:30	02:15
14 z 18 Dropshipping jako ułatwienie w e-commerce - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	17-09-2024	08:00	09:30	01:30
15 z 18 Metody badania poziomu satysfakcji. Rodzaje pytań w ankietach i ich wspólne tworzenie - wykład, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	17-09-2024	09:45	11:15	01:30
16 z 18 Jak szybko reagować na zmiany - kreatywne podejście do rozwiązywania problemów - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	17-09-2024	11:30	13:00	01:30
17 z 18 Techniki bonusowe a techniki rabatowe, na przykładzie lokalnych walut jako alternatywy zakupowej - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	17-09-2024	13:15	15:15	02:00
18 z 18 Waliacja usługi - test	-	17-09-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 220,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 220,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Kijewski

Od 2006 r. prowadzi i szkoli zespoły sprzedażowe dzięki temu nauczył się i zdobył bardzo duże doświadczenie jak efektywnie zarządzać zespołami ludzkimi, jak prawidłowo wyznaczać cele, jak efektywnie zarządzać procesem zmiany, jak rozwiązywać problemy i sytuacje konfliktowe w zespołach, jak przeprowadzać meetingi i umiejętnie delegować zadania na poszczególnych członków zespołu, jak zminimalizować ryzyko podczas wyboru oraz sposoby motywacji. Zawodowo zajmuje się sprzedażą i szkoleniami. Od 2015 roku jest Głównym Trener w firmie MK Evolution Sp. z o.o. Doświadczenie zawodowe zdobywał przez 14 lat. Od 2006 roku pozyskał wraz z zespołami sprzedażowymi ponad 3500 klientów, co nauczyło go zarządzania zespołami ludzkimi, procesu rekrutacji, motywacji Handlowców i efektywnego realizowania zamierzonych celów. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu może skutecznie odpowiadać za tworzenie, prowadzenie, szkolenie i współpracę Zespołów Menadżerskich na terenie całego kraju. Od 2005 roku przeszkolił przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy osób. Stale podnosi swoje kompetencje. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Wykształcenie: wyższe. Email: kijewski.mikolaj@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

- Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ZOOM.US.

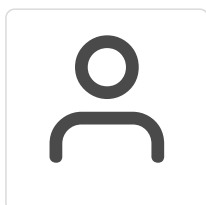
1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

- urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), z kamerą, mikrofonem i głośnikami; procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS; w zależności od platformy/rodzaju komunikatora, aktualne wersje przeglądarki np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Brave, Safari, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Yandex;
- łączem sieciowym spełniającym następujące parametry: dostęp do internetu o zalecanej szybkości - minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s; - uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów.

2. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia inazwiska oraz hasło d pokoju szkoleniowego w oknie logowania.

3. Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail szkolenia@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350