



Specjalista ds. sprzedaży internetowej, kurs z zaświadczeniem MEN kod zawodu: 243109 - Akademia e-commerce (program dzienny)

Numer usługi 2024/07/04/142107/2209280

5 520,00 PLN brutto

5 520,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

SKUTECZNE MEDIA

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 46 h

📅 18.11.2024 do 29.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową kursu "Specjalista ds. sprzedaży internetowej" są młodzi profesjonaliści i absolwenci studiów związanych z marketingiem, zarządzaniem, e-commerce, którzy chcą specjalizować się w sprzedaży online. Kurs jest także dla przedsiębiorców i właścicieli małych firm prowadzących sklepy internetowe, którzy chcą zwiększyć swoje umiejętności w zarządzaniu sprzedażą online i kampaniami reklamowymi. Specjaliści ds. marketingu pragnący poszerzyć swoje kompetencje o SEO i analitykę internetową oraz osoby zmieniające branżę lub studenci chcący zdobyć praktyczne umiejętności w e-commerce również znajdą wartość w tym kursie. Kurs jest otwarty dla wszystkich, którzy chcą rozwijać swoje kariery w sprzedaży internetowej, niezależnie od doświadczenia zawodowego.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	14-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	46
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

Celem edukacyjnym kursu "Specjalista ds. sprzedaży internetowej" jest wyposażenie uczestników w kompleksową wiedzę i praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznego zarządzania sklepem internetowym. Uczestnicy nauczą się obsługi sklepów online, zabezpieczania stron www, tworzenia kampanii reklamowych, optymalizacji opisów produktów pod kątem SEO oraz wykorzystywania narzędzi analitycznych i sztucznej inteligencji w marketingu i sprzedaży. Kurs przygotowuje do samodzielnego prowadzenia działań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Egzamin końcowy	Uczestnik wykazuje się wiedzą i umiejętnościami nabytymi podczas kursu	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Cel biznesowy metodą SMART dla uczestnika kursu "Specjalista ds. sprzedaży internetowej"

Szczegóły:

Celem uczestnika kursu "Specjalista ds. sprzedaży internetowej" jest zdobycie wiedzy i praktycznych umiejętności niezbędnych do samodzielnego zarządzania sklepem internetowym, w tym tworzenia kampanii reklamowych, optymalizacji SEO, zarządzania produktami i analizowania wyników sprzedaży.

Mierzalny:

Osiągnięcie celu będzie mierzone poprzez:

Zdanie egzaminu końcowego z wynikiem co najmniej 80%.

Realizację praktycznych projektów ocenianych przez prowadzących kurs.

Uzyskanie certyfikatu ukończenia kursu.

Zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce poprzez wdrożenie co najmniej jednej kampanii marketingowej i optymalizacji sklepu w ciągu 3 miesięcy po ukończeniu kursu.

Osiągalny:

Cel jest osiągalny dzięki szczegółowo opracowanemu programowi kursu, który łączy teoretyczną wiedzę z praktycznymi ćwiczeniami. Uczestnicy będą mieć dostęp do narzędzi i zasobów edukacyjnych oraz wsparcia doświadczonych trenerów.

Istotny:

Zdobycie umiejętności zarządzania sprzedażą internetową jest kluczowe dla rozwoju zawodowego uczestnika, pozwalając na efektywne prowadzenie działań e-commerce, co zwiększa konkurencyjność na rynku pracy i przyczynia się do rozwoju biznesu.

Określony w czasie:

Cel ma zostać osiągnięty w ciągu 3 miesięcy od ukończenia kursu. Program szkolenia trwa 48 godzin, a uczestnicy mają dodatkowy czas na przygotowanie i wdrożenie zdobytej wiedzy w praktyce.

Podsumowanie

Celem biznesowym uczestnika kursu "Specjalista ds. sprzedaży internetowej" jest zdobycie kompleksowej wiedzy i

umiejętności w zakresie zarządzania sklepem internetowym, potwierdzone certyfikatem, oraz praktyczne zastosowanie tych umiejętności w ciągu 3 miesięcy od ukończenia kursu. Cel ten jest mierzalny, osiągalny, istotny i określony w czasie.

Efekt usługi

Efekty usługi oraz kryteria weryfikacji

Efekty usługi

Po ukończeniu kursu "Specjalista ds. sprzedaży internetowej" uczestnicy zdobędą zaawansowaną wiedzę i umiejętności w zakresie zarządzania sklepem internetowym, w tym obsługi platform e-commerce, zabezpieczania stron www, prowadzenia kampanii reklamowych, optymalizacji SEO oraz wykorzystania narzędzi analitycznych i AI w sprzedaży online. Uczestnicy będą również przygotowani do samodzielnego prowadzenia działań e-commerce i optymalizacji wyników sprzedażowych.

Kryteria weryfikacji

1. Egzamin końcowy:

- **Opis:** Test teoretyczny i praktyczny na zakończenie kursu.
- **Kryterium zaliczenia:** Uzyskanie co najmniej 80% punktów.

2. Projekty praktyczne:

- **Opis:** Realizacja i prezentacja projektów praktycznych, takich jak kampanie reklamowe i optymalizacja SEO.
- **Kryterium zaliczenia:** Zatwierdzenie projektów przez prowadzących kurs na podstawie ustalonych kryteriów (zgodność z zasadami marketingu cyfrowego, innowacyjność, skuteczność).

3. Ankiety satysfakcji uczestników:

- **Opis:** Ankiety oceniające kurs wypełniane przez uczestników.
- **Kryterium zaliczenia:** Pozytywna ocena przez co najmniej 90% uczestników.

4. Certyfikacja:

- **Opis:** Wydanie certyfikatu ukończenia kursu po spełnieniu wszystkich wymagań.
- **Kryterium zaliczenia:** Zdanie egzaminu i pozytywna ocena projektów praktycznych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metody potwierdzające osiągnięcie efektu usługi

1. Egzamin końcowy

- **Opis:** Egzamin teoretyczny i praktyczny przeprowadzany na zakończenie kursu.
- **Cel:** Sprawdzenie wiedzy i umiejętności uczestników w zakresie sprzedaży internetowej, obejmujący tematy takie jak zarządzanie sklepem internetowym, kampanie reklamowe, SEO i cyberbezpieczeństwo.
- **Kryterium zaliczenia:** Uzyskanie co najmniej 80% punktów.

2. Projekty praktyczne

- **Opis:** Uczestnicy przygotowują i prezentują projekty praktyczne, takie jak kampanie reklamowe, optymalizacja SEO oraz zarządzanie sklepem internetowym.
- **Cel:** Ocena umiejętności uczestników w praktycznym zastosowaniu zdobytej wiedzy.
- **Kryterium zaliczenia:** Projekty muszą być zatwierdzone przez prowadzących kurs na podstawie ustalonych kryteriów (zgodność z zasadami marketingu cyfrowego, innowacyjność, skuteczność).

3. Ankiety satysfakcji uczestników

- **Opis:** Ankiety wypełniane przez uczestników po zakończeniu kursu, oceniające jakość kursu, poziom wiedzy prowadzących oraz przydatność zdobytych umiejętności.
- **Cel:** Zbieranie opinii uczestników na temat kursu oraz identyfikacja obszarów do poprawy.
- **Kryterium zaliczenia:** Pozytywna ocena przez co najmniej 90% uczestników (minimum 4 na 5 punktów).

4. Certyfikacja

- **Opis:** Wydanie certyfikatu ukończenia kursu po pozytywnym zakończeniu egzaminu i ocenie projektów praktycznych.
- **Cel:** Formalne potwierdzenie zdobycia kwalifikacji zawodowych przez uczestników.
- **Kryterium zaliczenia:** Zdanie egzaminu i pozytywna ocena projektów praktycznych.

Podsumowanie

Metody potwierdzające osiągnięcie efektu usługi obejmują egzamin końcowy, realizację projektów praktycznych, ankiety satysfakcji uczestników oraz certyfikację. Każda z tych metod jest starannie zaprojektowana, aby rzetelnie ocenić i potwierdzić nabyte przez uczestników umiejętności i wiedzę oraz ich zdolność do praktycznego zastosowania zdobytej wiedzy w środowisku zawodowym.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 3 i 4 rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej z dnia 6 października 2023 roku w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. 2023 poz. 2175)

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, potwierdza.

Program

Ramowy Program Usługi - Kurs Specjalista ds. sprzedaży internetowej (48h)

Moduł 1: Zawód Specjalista ds. sprzedaży internetowej, Wstęp do sprzedaży internetowej (6h)

Data: 18.11.2024

Godzina: 09:00 - 14:00

Zakres tematyczny:

- Definicja i rola Specjalisty ds. sprzedaży internetowej
- Historia i rozwój e-commerce
- Przegląd platform sprzedaży internetowej (Allegro, Amazon, eBay, Shopify)
- Trendy i przyszłość sprzedaży internetowej
- Kluczowe umiejętności i kompetencje Specjalisty ds. sprzedaży internetowej

Moduł 2: Podstawy cyberbezpieczeństwa w sieci, zabezpieczenia stron www, rodzaje ataków (6h)

Data: 19.11.2024

Godzina: 08:00 - 14:00

Zakres tematyczny:

- Wprowadzenie do cyberbezpieczeństwa w kontekście e-commerce
- Zabezpieczanie stron internetowych
- Najczęstsze rodzaje ataków i metody ochrony

- Narzędzia do monitorowania i zapobiegania zagrożeniom
- Praktyczne ćwiczenia z zakresu zabezpieczania strony internetowej

Moduł 3: Warsztaty obsługa sklepu internetowego, wprowadzanie produktów oraz obsługa sprzedaży (6h)

Data: 20.11.2024

Godzina: 08:00 - 14:00

Zakres tematyczny:

- Zakładanie i konfiguracja sklepu internetowego
- Wprowadzanie produktów do sklepu (zdjęcia, opisy, ceny)
- Zarządzanie zapasami i stanem magazynowym
- Obsługa zamówień i zwrotów
- Praktyczne ćwiczenia z obsługi sklepu internetowego

Moduł 4: Warsztaty przygotowanie i wprowadzanie dostosowanych pod SEO opisów produktów (6h)

Data: 21.11.2024

Godzina: 08:00 - 14:00

Zakres tematyczny:

- Wprowadzenie do SEO w e-commerce
- Słowa kluczowe i ich znaczenie
- Tworzenie i optymalizacja opisów produktów
- Narzędzia do analizy SEO
- Praktyczne ćwiczenia z przygotowywania opisów produktów pod kątem SEO

Moduł 5: Google Ads, Meta ADS i Analytics dla sklepów internetowych (6h)

Data: 22.11.2024

Godzina: 08:00 - 14:00

Zakres tematyczny:

- Wprowadzenie do Google Ads i Meta Ads
- Tworzenie kampanii reklamowych
- Targetowanie i segmentacja odbiorców
- Optymalizacja kampanii reklamowych
- Wprowadzenie do Google Analytics
- Śledzenie i analiza ruchu na stronie internetowej

Moduł 6: Marketing sklepu internetowego (6h)

Data: 25.11.2024

Godzina: 08:00 - 14:00

Zakres tematyczny:

- Strategie marketingowe dla e-commerce
- Budowanie marki sklepu internetowego
- Kanały marketingowe (e-mail marketing, social media, content marketing)
- Analiza i optymalizacja działań marketingowych

Moduł 7: Warsztaty sztuczna inteligencja w marketingu i sprzedaży online (6h)

Data: 26.11.2024

Godzina: 08:00 - 14:00

Zakres tematyczny:

- Wprowadzenie do AI w marketingu i sprzedaży
- Narzędzia AI do automatyzacji i analizy danych
- Przykłady zastosowania AI w e-commerce
- Praktyczne ćwiczenia z wykorzystania AI w marketingu i sprzedaży

Moduł 8: Przygotowanie do egzaminu (2h)

Data: 27.11.2024

Godzina: 09:00 - 11:00

Zakres tematyczny:

- Przegląd materiału kursu
- Sesja Q&A
- Przygotowanie do egzaminu końcowego

Egzamin i prezentacja projektów zaliczeniowych (2h)

Data: 29.11.2024

Godzina: 09:00 - 11:00

Zakres tematyczny:

- Egzamin końcowy obejmujący wszystkie moduły kursu
- Prezentacja przygotowanych projektów zaliczeniowych

Podsumowanie

Ramowy program szkolenia "Specjalista ds. sprzedaży internetowej" obejmuje 48 godzin intensywne zajęcia, które odbywają się od 18.11.2024 do 29.11.2024. Program ma na celu dostarczenie uczestnikom kompleksowej wiedzy i praktycznych umiejętności z zakresu sprzedaży internetowej, zabezpieczania stron www, zarządzania sklepem internetowym, optymalizacji opisów produktów pod kątem SEO, prowadzenia kampanii reklamowych oraz wykorzystania sztucznej inteligencji w marketingu i sprzedaży online. Program kończy się egzaminem i prezentacją projektów zaliczeniowych, które weryfikują zdobytą wiedzę i umiejętności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Zawód Specjalista ds. sprzedaży internetowej, Wstęp do sprzedaży internetowej	-	18-11-2024	08:00	14:00	06:00
2 z 9 Podstawy cyberbezpieczeństwa w sieci, zabezpieczenia stron www rodzaje ataków itd.	Kuba Trojanowski	19-11-2024	08:00	14:00	06:00
3 z 9 Warsztaty obsługa sklepu internetowego, wprowadzanie produktów oraz obsługa sprzedaży	-	20-11-2024	08:00	14:00	06:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Warsztaty przygotowanie i wprowadzanie dostosowanych pod SEO opisów produktów	-	21-11-2024	08:00	14:00	06:00
5 z 9 Google Ads, Meta ADS i Analytics dla sklepów internetowych	Agnieszka Szczygieł	22-11-2024	08:00	14:00	06:00
6 z 9 Marketing sklepu internetowego	-	25-11-2024	08:00	14:00	06:00
7 z 9 Warsztaty sztuczna inteligencja w marketingu i sprzedaży online	-	26-11-2024	08:00	14:00	06:00
8 z 9 Przygotowanie do egzaminu	-	27-11-2024	09:00	14:00	05:00
9 z 9 Egzamin i prezentacja projektów zaliczeniowych	-	29-11-2024	09:00	11:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 520,00 PLN
Koszt usługi netto	5 520,00 PLN
Koszt godziny brutto	120,00 PLN
Koszt godziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Agnieszka Szczygieł

Specjalistka kampanii płatnych w środowisku Google, Meta, Bing, LinkedIn. Absolwentka kulturoznawstwa i studiów podyplomowych Social Media Manager na WSEI w Krakowie.

Z marketingiem online rozpoczęłam przygodę w 2018 roku. Na początku tworzyłam komunikację i strategię marketingową na Facebooku i Instagramie dla biznesów w Polsce i w Austrii oraz polskich organizacji pozarządowych.

Od 2021 rozpoczęłam współpracę z czołową agencją marketingową w Polsce - PromoTraffic. W ramach działań agencji realizowałam kampanie performance dla marek e-commerce'owych jak i leadowych. Ponadto szlifowałam kompetencje analityczne.

Obecnie buduje dział marketingowo - performencowy w agencji BlueSky System.

Zamiłowanie do uczenia innych kształciłam od szkoły podstawowej, najpierw prowadząc grupy rówieśnicze a po studiach prowadząc międzynarodowe spotkania grup polsko - niemieckich. Warsztat szkoleniowy zgłębiałam podczas szkolenia Train The Trainer realizowanego przez Blair Singer oraz na zajęciach w Kreisau-Initiative e. V. W firmie Capgemini prowadziłam szkolenia biznesowe a obecnie realizuję się jako szkoleniowiec ucząc z zakresu Google Ads i GA4.



2 z 2

Kuba Trojanowski

Specjalista w dziedzinie cyberbezpieczeństwa i doświadczony pedagog, który łączy swoją pasję do edukacji z zaawansowaną wiedzą techniczną.

Jako współtwórca agencji interaktywnej Skuteczne Media wykorzystuje swoje bogate doświadczenie do tworzenia innowacyjnych strategii komunikacji cyfrowej, które pomagają firmom i instytucjom edukacyjnym w skutecznym dotarciu do swoich odbiorców. Jego praca łączy w sobie pasję do technologii z zamiłowaniem do przekazywania wiedzy, co czyni go cenionym prowadzącym kursów i szkoleń z zakresu cyberbezpieczeństwa oraz efektywnej komunikacji online.

Jego kursy i szkolenia charakteryzują się praktycznym podejściem, skupiając się na realnych wyzwaniach i rozwiązaniach, które uczestnicy mogą natychmiast zastosować w swojej pracy zawodowej lub osobistym życiu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacje i notatki z wykładów:

- Wszystkie prezentacje używane podczas zajęć będą dostępne w formacie PDF, co pozwoli uczestnikom na łatwe przeglądanie i powtarzanie materiału.

Materiały wideo:

- Nagrania wykładów i warsztatów, które uczestnicy mogą oglądać w dogodnym dla siebie czasie przez 365 dni od daty realizacji szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Znajomość podstaw IT: Podstawowa znajomość obsługi komputera i Internetu jest wymagana, ponieważ kurs obejmuje zaawansowane narzędzia i techniki cyfrowe.

Egzamin końcowy: Uczestnicy muszą zdać egzamin końcowy z wynikiem co najmniej 80%, aby uzyskać certyfikat ukończenia kursu.

Certyfikaty: Po pomyślnym ukończeniu kursu uczestnicy otrzymają certyfikat ukończenia kursu oraz zaświadczenie MEN potwierdzające zdobycie kwalifikacji zawodowych.

Warunki techniczne

1. **Sprzęt komputerowy:** Uczestnicy muszą mieć dostęp do komputera lub urządzenia z dostępem do internetu oraz zainstalowaną przeglądarką internetową. Komputer powinien spełniać minimalne wymagania techniczne wskazane przez organizatora lub platformę e-learningową.
2. **Stabilne połączenie internetowe:** Uczestnicy muszą mieć dostęp do stabilnego i wystarczająco szybkiego połączenia internetowego, aby płynnie uczestniczyć w zajęciach online, przeglądać materiały i brać udział w testach.
3. **Aktualne oprogramowanie:** Uczestnicy powinni mieć zainstalowane aktualne oprogramowanie, takie jak system operacyjny, przeglądarka internetowa, wtyczki, czy programy do komunikacji online, które mogą być wymagane podczas kursu.
4. **Konto e-mail:** Uczestnicy muszą mieć aktywne konto e-mail, które może być używane do komunikacji z organizatorem, instruktorami i innymi uczestnikami kursu.
5. **Aplikacje i narzędzia:** W zależności od specyfiki szkolenia, uczestnicy mogą potrzebować dostępu do określonych aplikacji lub narzędzi, takich jak platforma e-learningowa, programy do edycji grafiki czy narzędzia do analizy danych.
6. **Kamera i mikrofon:** W przypadku zajęć online, uczestnicy mogą potrzebować kamery internetowej i mikrofonu, aby uczestniczyć w interaktywnych zajęciach, dyskusjach czy konferencjach online.
7. **Dyspozycyjność czasowa:** Uczestnicy powinni być dostępni w określonych godzinach, jeśli szkolenie obejmuje zajęcia w czasie rzeczywistym, aby nie przegapić lekcji.
8. **Umiejętności obsługi technicznej:** Uczestnicy powinni posiadać podstawowe umiejętności obsługi komputera i przeglądarki internetowej oraz umieć korzystać z podstawowych funkcji narzędzi online.

Kontakt



Lilianna Trojanowska

E-mail kontakt@liliannatrojanowska.pl

Telefon (+48) 737 333 805