



Future Consulting  
Monika Ornal-Olech



## Obsługa platform sprzedażowych w branży E-commerce i narzędzia do integracji

Numer usługi 2024/07/05/150920/2210581

- 📍 Lublin / stacjonarna
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 40 h
- 📅 07.10.2024 do 11.10.2024

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Identyfikator projektu</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie jest skierowane do grupy osób, które chcą zdobyć lub rozwinąć swoją wiedzę i umiejętności w E-commerce.</p> <p>Szkolenie skierowane jest do następujących podmiotów:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) przedsiębiorstw:<ol style="list-style-type: none"><li>a) MŚP (w tym spółdzielni i przedsiębiorstw społecznych),</li><li>b) dużych przedsiębiorstw;</li></ol></li><li>2) podmiotów (pracodawców) niebędących przedsiębiorstwami (np. fundacji nieprowadzących działalności gospodarczej) – oraz ich pracowników.</li></ol> <p>Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	40

# 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

-> Szkolenie jest adresowane do osób, które chcą zdobyć lub rozwinąć swoją wiedzę i umiejętności w E-commerce.

-> 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 1-12 osobowej

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

### **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.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> Moduł 1: Wprowadzenie do e-commerce i platform sprzedażowych	Adrian Flak	07-10-2024	08:00	11:00	03:00
<b>2 z 16</b> Przerwa	Adrian Flak	07-10-2024	11:00	11:25	00:25
<b>3 z 16</b> Moduł 1: Wprowadzenie do e-commerce i platform sprzedażowych	Adrian Flak	07-10-2024	11:25	14:25	03:00
<b>4 z 16</b> Moduł 2: Integracja systemów z platformami sprzedażowymi	Adrian Flak	08-10-2024	08:00	11:00	03:00
<b>5 z 16</b> Przerwa	Adrian Flak	08-10-2024	11:00	11:25	00:25
<b>6 z 16</b> Moduł 2: Integracja systemów z platformami sprzedażowymi	Adrian Flak	08-10-2024	11:25	14:25	03:00
<b>7 z 16</b> Moduł 3: Optymalizacja działalności e-commerce	Adrian Flak	09-10-2024	08:00	11:00	03:00
<b>8 z 16</b> Przerwa	Adrian Flak	09-10-2024	11:00	11:25	00:25
<b>9 z 16</b> Moduł 3: Optymalizacja działalności e-commerce	Adrian Flak	09-10-2024	11:25	14:25	03:00
<b>10 z 16</b> Moduł 4: Praktyczne ćwiczenia	Adrian Flak	10-10-2024	08:00	11:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 16</b> Przerwa	Adrian Flak	10-10-2024	11:00	11:25	00:25
<b>12 z 16</b> Moduł 4: Praktyczne ćwiczenia	Adrian Flak	10-10-2024	11:25	14:25	03:00
<b>13 z 16</b> Moduł 4: Praktyczne ćwiczenia	Adrian Flak	11-10-2024	08:00	11:00	03:00
<b>14 z 16</b> Przerwa	Adrian Flak	11-10-2024	11:00	11:25	00:25
<b>15 z 16</b> Moduł 4: Praktyczne ćwiczenia	Adrian Flak	11-10-2024	11:25	13:25	02:00
<b>16 z 16</b> Test podsumowujący	-	11-10-2024	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.

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

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój.

Kompetencja związana z cyfrową transformacją.

**Nie pasuje Ci termin szkolenia? Skontaktuj się z nami!**

Telefon: 601 847 454

Mail: kontakt@future-consulting.pl

## Adres

ul. Agatowa 5/U10  
20-400 Lublin  
woj. lubelskie

Szkolenie odbędzie się w sali szkoleniowej zlokalizowanej przy ul. Agatowej 5/U10 w Lublinie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Monika Ornal-Olech**

**E-mail** monikaornal@wp.pl

**Telefon** (+48) 601 847 454