



## E-commerce - jak skutecznie sprzedawać w Internecie [Kierunek Rozwój, Bony Rozwojowej]

Numer usługi 2024/07/29/30963/2241866

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

87,50 PLN brutto/h

87,50 PLN netto/h

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



📍 Zamość / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 40 h  
📅 01.10.2024 do 31.10.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Grupa docelowa kursu obejmuje przedsiębiorców oraz osoby indywidualne planujące rozpoczęcie działalności w sprzedaży internetowej. Skierowany jest do tych, którzy chcą zdobyć praktyczne umiejętności w zakresie analizy rynku, strategii marketingowej, obsługi klienta online oraz technicznych aspektów prowadzenia sklepu internetowego. Idealny dla osób pragnących efektywnie konkurować w e-commerce, bez względu na branżę, poszukujących konkretnych narzędzi i wiedzy potrzebnych do osiągnięcia sukcesu w sprzedaży online. Szkolenie przygotowuje do skutecznego zarządzania sklepem internetowym i zwiększania sprzedaży.</p> <p><b>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek - Rozwój</b></p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	23-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna

# Cel

## Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje uczestników do samodzielnego pozyskiwania klientów, zarządzania sklepem internetowym oraz prowadzenia sprawozdawczości sprzedaży. Uczestnicy nauczą się analizować rynek, opracowywać skuteczne strategie marketingowe, tworzyć atrakcyjne oferty, obsługiwać klientów online oraz zarządzać technicznymi aspektami e-commerce. Dzięki temu będą w stanie efektywnie prowadzić biznes internetowy, zwiększać sprzedaż, zarządzać zwrotami i reklamacjami, oraz budować trwałe relacje z klientem.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p><b>Wiedza</b> Efekt uczenia się: Uczestnik definiuje kluczowe pojęcia i strategie związane z e-commerce, takie jak analiza rynku, strategie marketingowe i techniczne aspekty prowadzenia sklepu internetowego.</p>	<p>Uczestnik rozróżnia różne techniki analizy rynku i potrafi wyjaśnić ich zastosowanie. Uczestnik charakteryzuje podstawowe strategie marketingowe stosowane w e-commerce. Uczestnik definiuje techniczne wymagania i rozwiązania potrzebne do uruchomienia i zarządzania sklepem internetowym.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p><b>Umiejętności</b> Efekt uczenia się: Uczestnik projektuje i wdraża skuteczne strategie marketingowe oraz zarządza technicznymi aspektami sklepu internetowego.</p>	<p>Uczestnik planuje kampanie marketingowe wykorzystując różne narzędzia online, takie jak reklamy Google i Facebook. Uczestnik montuje i konfiguruje sklep internetowy na wybranej platformie e-commerce. Uczestnik obsługuje narzędzia do monitorowania i analizy ruchu na stronie internetowej oraz wyników sprzedaży.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p><b>Kompetencje społeczne</b> Efekt uczenia się: Uczestnik organizuje i nadzoruje efektywną obsługę klienta oraz buduje trwałe relacje z klientami w środowisku online.</p>	<p>Uczestnik monitoruje i ocenia jakość obsługi klienta poprzez analizę feedbacku i wyników ankiet satysfakcji. Uczestnik organizuje działania posprzedażowe, takie jak obsługa zwrotów i reklamacji. Uczestnik nadzoruje procesy komunikacji z klientami, wykorzystując różne kanały komunikacyjne, takie jak czat na żywo i e-mailing.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

# 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

<b>Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów</b>	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
<b>Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację</b>	ICVC Certyfikacja sp. z o.o.
<b>Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR</b>	Nie
<b>Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego</b>	ICVC Certyfikacja sp. z o.o.
<b>Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR</b>	Tak

## Program

**Dlaczego warto skorzystać z naszej usługi:**

**Kompleksowa wiedza teoretyczna i praktyczna:**

- Szkolenie obejmuje wszystkie kluczowe aspekty związane z e-commerce, od analizy rynku, przez opracowywanie strategii marketingowych, po techniczne aspekty zarządzania sklepem internetowym. Dzięki temu uczestnicy zyskają pełne przygotowanie do samodzielnej pracy w tym obszarze.

**Praktyczne umiejętności:**

- Program szkolenia nastawiony jest na praktyczne ćwiczenia i studia przypadków, co pozwala uczestnikom na zastosowanie zdobytej wiedzy w realnych sytuacjach. Praktyczne podejście gwarantuje, że uczestnicy będą gotowi do efektywnej pracy od razu po ukończeniu szkolenia.

**Godziny realizacji szkolenia:**

- Szkolenie obejmuje 40 godzin edukacyjnych. Każda godzina szkolenia trwa 45 minut.

**Przerwy:**

- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

## **Metody pracy:**

- Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo oraz współdzieleniem ekranu. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

## **Harmonogram szkolenia:**

- 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 nie wskazano szczegółowego harmonogramu** - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

## **Doświadczeni prowadzący:**

Zajęcia prowadzi ekspert z wieloletnim doświadczeniem w zakresie e-commerce, który przekazuje nie tylko wiedzę teoretyczną, ale także praktyczne wskazówki i najlepsze praktyki. Uczestnicy mają możliwość czerpania z ich wiedzy i doświadczeń.

## **Certyfikat ukończenia:**

- Po ukończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji w zakresie e-commerce. Certyfikat ukończenia kursu - Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).
- certyfikat ICVC - kwalifikacje do wykonywania zawodu

## **Program szkolenia:**

### **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

# 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	3 500,00 PLN
Koszt usługi netto	3 500,00 PLN
Koszt godziny brutto	87,50 PLN
Koszt godziny netto	87,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	170,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	170,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	30,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	30,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Sebastian Poleszak

EDUKACJA -POLITECHNIKA LUBELSKA NA KIERUNKU INFORMATYKA W SPECJALNOŚCI TECHNOLOGIE WYTWARZANIA OPROGRAMOWANIA - MAGISTER INŻYNIER - CERTYFIKAT VCC POTWIERDZAJĄCY KWALIFIKACJE GRAPHIC DESIGNER - CERTYFIKAT VCC POTWIERDZAJĄCY KWALIFIKACJE OFFICE SOFTWARE IN ADMINISTRATION - CERTYFIKAT ICVC POTWIERDZAJĄCY KWALIFIKACJE DO WYKONYWANIA ZAWODU GRAFIK KOMPUTEROWY - KURS PROGRAMOWANIE I OBSŁUGIWANIE PROCESU DRUKU 3D - KURS SOCIAL MEDIA MARKETING W BIZNESIE

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE OD 02.2018 - OBECNIE PROWADZENIE SZKOLEŃ Z ZAKRESU: -  
SPRZEDAŻY W BRANŻY E-COMMERCE / SPRZEDAŻ INTERNETOWA/ SPRZEDAŻ STACJONARNA -  
GRAFIKA 3D - GRAFIKA KOMPUTEROWA Z ELEMENTAMI POLIGRAFII I REKLAMY - ADOBE  
PHOTOSHOP, ADOBE ILLUSTRATOR, BLENDER 3D - PROJEKTY GRAFICZNE 2D&3D - OBSŁUGA  
KOMPUTERA

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt tematyczny

### Warunki uczestnictwa

Znajomość obsługi komputera i Internetu w stopniu dobrym.

### Informacje dodatkowe

Zawarto umowę WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój

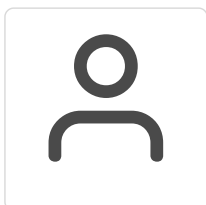
## Adres

ul. Partyzantów 9  
22-400 Zamość  
woj. lubelskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

## Kontakt



**Jolanta Krzak**

**E-mail** [szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl](mailto:szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl)

**Telefon** (+48) 500 177 049