



DIGITAL BRAND
MAGDALENA
GŁOMSKA



Szkolenie Skuteczna sprzedaż na Allegro – od średniozaawansowanego do zaawansowanego. Allegro Ads. Praktyczny przewodnik – program rozszerzony. [Kierunek-Rozwój, Małopolski pociąg do kariery, Bony rozwojowe]

Numer usługi 2024/08/06/118911/2252929

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.12.2024 do 12.12.2024

2 080,00 PLN brutto

2 080,00 PLN netto

130,00 PLN brutto/h

130,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Specjalistów/menedżerów marketingu • Specjalistów/menedżerów produktu/marki/kategorii • Specjalistów/menedżerów sprzedaży • Właścicieli mikro i małych firm • Specjalistów ds. promocji • Specjalistów/ menedżerów e-commerce • Osób planujących rozpocząć sprzedaż na Allegro lub już sprzedających • Pozostałych osób zainteresowanych sprzedażą na marketplace • Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MMŚP) • Specjalistów działów ecommerce • Menedżerów dyrektorów działów ecommerce • Uczestników projektu „Kierunek-Rozwój” • Uczestników projektu Bony rozwojowe • Usługa również jest adresowana do uczestników Projektu MP oraz dla uczestników projektu NSE • Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i/lub dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10

Data zakończenia rekrutacji	04-12-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie do zwiększania sprzedaży na Allegro poprzez poprawę konwersji ofert, efektywnego generowania ruchu oraz optymalizację kampanii reklamowych. Uczestnik zdobędzie wiedzę o sprzedaży na innych rynkach na Allegro, takich jak Czechy czy Słowacja, uzyska dostęp do nowoczesnych narzędzi i strategii, a także otrzyma indywidualny audyt konta, co przełoży się na realne korzyści biznesowe i sukces na platformie Allegro.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uzyskuje lepszą konwersję ofert	Tworzy efektywne karty produktów, które przyciągają i konwertują klientów	Test teoretyczny
	Wykorzystuje przewagi konkurencyjne do wyróżnienia się na tle innych ofert.	Test teoretyczny
Stosuje efektywne metody generowania ruchu	Poznaje najlepsze metody generowania ruchu na Allegro, takich jak Allegro Ads, Wyróżnienia, i Strefę Okazji.	Test teoretyczny
	Stosuje agencyjne metody do pozyskiwania nowych klientów.	Test teoretyczny
Tworzy zaawansowane kampanie reklamowe	Tworzy i optymalizuje kampanie reklamowe w Allegro Ads, z przykładami skutecznych strategii stosowanych przez vSprint	Test teoretyczny
	Pozyskuje cenne wskazówki i narzędzia do monitorowania i poprawy wyników kampanii.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia specyfikę i wymagania różnych rynków zagranicznych	Wykorzystuje wiedzę na temat możliwości i wyzwań związanych ze sprzedażą na Allegro.cz i Allegro.sk.	Test teoretyczny
	Identyfikuje warunki konieczne do prowadzenia sprzedaży międzynarodowej.	Test teoretyczny
Uzyskuje dostęp do nowoczesnych narzędzi marketingowych, które wspierają sprzedaż	Definiuje pięć nieoczywistych, lecz kluczowych narzędzi wspomagających sprzedaż w 2024 roku.	Test teoretyczny
	Dobiera i integruje odpowiednie narzędzia wpływające na zwiększanie sprzedaży	Test teoretyczny
Stosuje techniki strategicznej analizy konkurencji	Analizuje przychody konkurencji i oceny ich strategii rynkowych.	Test teoretyczny
	Buduje własną, skuteczną strategię sprzedażową opartą na najlepszych praktykach.	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 potwierdza 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

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym, realizowana jest w godzinach dydaktycznych 45 min

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Metody pracy: wykłady, dyskusje z uczestnikami i case study uczestników, ćwiczenia indywidualne, videorozmowa, współdzielenie ekranu, interaktywny chat za pomocą, którego będą przesyłane linki do podstron i omawianych tematów.

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia.

Dzień 1: Omówienie najważniejszych elementów sprzedaży na Allegro

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

I Blok- Filary sprzedaży na Allegro: Analityka i pozycjonowanie-teoria+ praktyka- rozmowa na żywo, ćwiczenia

- Zrozumienie kluczowych czynników wpływających na sprzedaż, w tym 44 specyficznych elementów.
- Analiza danych z Allegro Analytics i symulacje optymalizacji sprzedaży.

II Blok- Jak przygotować kartę produktu i konto, aby zwiększać konwersję-Praktyka-ćwiczenia

- Tworzenie efektywnych kart produktów, które przyciągną i zkonwertują klientów.
- Wykorzystanie przewag konkurencyjnych do wyróżnienia się na tle innych ofert.
- Ćwiczenia z narzędziami do wizualizacji konta.

III Blok- Najskuteczniejsze metody generowania ruchu-teoria-rozmowa na żywo

- Porównanie metod generowania ruchu na Allegro (Allegro Ads, Wyróżnienia, Strefa Okazji).
- Planowanie i symulacja kampanii marketingowych, strategię docierania do klientów spoza Allegro.

IV Blok- Allegro Ads: Jak to robimy w naszej firmie – skuteczne Case study-praktyka-ćwiczenia

- Tworzenie i optymalizacja kampanii reklamowych w Allegro Ads, bazując na przykładach skutecznych strategii stosowanych przez praktyków
- Monitorowanie i poprawa wyników kampanii.

Dzień 2: Przejście do zaawansowanych technik

I Blok- Czy i jak sprzedawać na Allegro.cz i Allegro.sk?-teoria-rozmowa na żywo

- Omówienie warunków i wyzwań związanych ze sprzedażą za granicą.
- Analiza rynków zagranicznych, przygotowanie konta i ofert do sprzedaży międzynarodowej.

II Blok- 5 nieoczywistych narzędzi pracy-praktyka- ćwiczenia

- Przegląd najważniejszych narzędzi do sprzedaży online w 2024 roku.
- Wybór i konfiguracja narzędzi, case studies pokazujące ich zastosowanie.

III Blok - Analiza przychodów i strategii największych sprzedawców-teoria+praktyka-rozmowa na żywo, ćwiczenia

- Metody analizowania rynku i przychodów konkurencji.
- Tworzenie strategii sprzedażowej na podstawie danych rynkowych, studia przypadków.

IV Blok- Audyt kont uczestników programu- praktyka ćwiczenia

- Profesjonalna analiza konta na Allegro, obejmująca widoczność ofert, konwersje i trafność.
- Przygotowanie planu rozwoju konta, dostosowanego do indywidualnych potrzeb uczestników.

Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	11-12-2024	08:30	08:45	00:15
2 z 14 I Blok- Filary sprzedaży na Allegro: Analityka i pozycjonowanie- teoria+ praktyka- rozmowa na żywo, ćwiczenia	Michał Banasik	11-12-2024	08:45	10:00	01:15
3 z 14 Przerwa 30 min	Michał Banasik	11-12-2024	10:00	10:30	00:30
4 z 14 II Blok- Jak przygotować kartę produktu i konto, aby zwiększać konwersję- Praktyka- ćwiczenia	Michał Banasik	11-12-2024	10:30	12:00	01:30
5 z 14 Przerwa 30 min	Michał Banasik	11-12-2024	12:00	12:30	00:30
6 z 14 III Blok- Najskuteczniejsze metody generowania ruchu- teoria- rozmowa na żywo	Michał Banasik	11-12-2024	12:30	14:00	01:30
7 z 14 IV Blok- Allegro Ads: Jak to robimy w naszej firmie – skuteczne Case study- praktyka- ćwiczenia	Michał Banasik	11-12-2024	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 14 I Blok- Czy i jak sprzedawać na Allegro.cz i Allegro.sk?- teoria-rozmowa na żywo	Michał Banasik	12-12-2024	08:30	10:00	01:30
9 z 14 Przerwa 30 min	Michał Banasik	12-12-2024	10:00	10:30	00:30
10 z 14 II Blok- 5 nieoczywistych narzędzi pracy- praktyka- ćwiczenia	Michał Banasik	12-12-2024	10:30	12:00	01:30
11 z 14 Przerwa 30 min	Michał Banasik	12-12-2024	12:00	12:30	00:30
12 z 14 III Blok - Analiza przychodów i strategii największych sprzedawców- teoria+praktyka- rozmowa na żywo, ćwiczenia	Michał Banasik	12-12-2024	12:30	14:00	01:30
13 z 14 IV Blok- Audyt kont uczestników programu- praktyka ćwiczenia	Michał Banasik	12-12-2024	14:00	15:15	01:15
14 z 14 Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)	-	12-12-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 080,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 080,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Banasik

Doświadczony specjalista ds. strategii sprzedaży, współwłaściciel agencji marketplace vSprint, który od lat angażuje się w budowanie skutecznych strategii sprzedażowych na platformie Allegro. Jego codzienna działalność obejmuje prowadzenie szkoleń stacjonarnych, konsultacje indywidualne oraz analizę tysięcy ofert. Kierując się zasadą: "brak wyników = brak faktury", Michał zapewnia swoim klientom najlepsze rezultaty, co przynosi mu niezwykłą satysfakcję i motywuje do dalszych działań. Michał poprowadził setki projektów związanych z Allegro, przeprowadził tysiące audytów i setki szkoleń stacjonarnych. Jego doświadczenie przyczyniło się do zwiększenia zysków w wielu branżach, takich jak telefony i akcesoria, komputery, AGD, moda, wyposażenie domu, ogród, oświetlenie, narzędzia, budownictwo, produkty spożywcze, artykuły dla zwierząt, zabawki, artykuły szkolne, uroda i zdrowie. Regularnie dzieli się swoją wiedzą podczas webinarów, oferując sprzedawcom cenne wskazówki i praktyczne porady. Prywatnie Michał jest fanem stoicyzmu, co pomaga mu w utrzymaniu równowagi i spokoju w dynamicznym świecie e-commerce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują certyfikat szkolenia

Warunki uczestnictwa

Wymogi unijne związane z realizacją szkolenia z dofinansowaniem:

- Logowanie się pełnym imieniem i nazwiskiem
- Włączona kamera oraz dostęp do mikrofonu

Niespełnienie powyższych może skutkować brakiem dofinansowania

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80%- 100% (w zależności od programu dofinansowania i podpisanej umowy z Operatorem) zajęć usługi rozwojowej
- W ramach realizacji usług szkoleniowych, Organizator utrwała wizerunek Uczestników w formie nagrań wideo, fotografii lub innych materiałów audiowizualnych wyłącznie w celach archiwizacyjnych, kontrolnych oraz dokumentacyjnych związanych z projektem dofinansowanym.
- Uczestnik zapisując się na szkolenie wyraża zgodę na utrwalenie i wykorzystanie jego wizerunku w wyżej wymienionych celach.
- Organizator nie udostępnia nagrań Uczestnikom po szkoleniu.

Regulamin świadczenia usług szkoleniowych znajduje się na stronie:

Informacje dodatkowe

- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój
- Szkolenie prowadzone jest w godzinach dydaktycznych (16 godzin dydaktycznych = 12 godzin zegarowych)

Szkolenie składa się z części teoretycznej, podczas której omawiane są zagadnienia według ustalonego harmonogramu a także praktycznej. Wymagane będzie posiadanie konta mailowego Google -@gmail.

Audyt kont uczestników programu to część praktyczna, ta lekcja potrwa od 1,5 do 2h. Każdy uczestnik będzie miał możliwość sugerowania wskazówek innym. Dodatkowo będziemy mieli okazję jeszcze bardziej pokazać praktyczne wykorzystanie wcześniej omawianych technik.

Warunki techniczne

Rekomendowane warunki techniczne:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- Szkolenie realizowane jest na platformie ClickMeeting. 3 dni przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link do szkolenia.
- Link jest aktywny od rozpoczęcia szkolenia do daty jego zakończenia
- Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Należy korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.
- Aby mieć pewność, że możemy wziąć udział w wydarzeniu bez jakichkolwiek problemów, warto przed szkoleniem sprawdzić działanie platformy, dźwięku i kamery za pomocą udostępnionego podczas logowania **Testu konfiguracji systemu** i postępować zgodnie z instrukcją
- **Działająca kamera i mikrofon** w celu POTWIERDZENIA I UDOKUMENTOWANIA SWOJEJ OBECNOŚCI PODCZAS SZKOLENIA (warunek obligatoryjny dla szkoleń z dofinansowaniem)
- Urządzenie pozwalające na swobodny udział w szkoleniu (laptop/tablet/telefon – preferowany laptop/komputer)
- Stabilne połączenie z Internetem
- Rekomendujemy, aby podczas szkolenia móc korzystać z dwóch monitorów – na jednym, żeby była wyświetlana szkolenie i prezentowane funkcjonalności, na drugim będą Państwo mogli pracować niemalże jednocześnie wraz z Trenerem. Drugim monitorem może być drugi komputer, telewizor lub tablet.

Kontakt



Magdalena Głomska

E-mail biuro@digitalbrand.com.pl

Telefon (+48) 505 139 506