



DIGITAL BRAND  
MAGDALENA  
GŁOMSKA



## Szkolenie Skuteczna Sprzedaż na Allegro – Praktyczny Przewodnik – program rozszerzony 2 dni.

Numer usługi 2024/09/11/118911/2303706

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 06.12.2024 do 06.12.2024

1 480,00 PLN brutto

1 480,00 PLN netto

185,00 PLN brutto/h

185,00 PLN netto/h

## 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>	<b>Szkolenie skierowane jest do:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Specjalistów/menedżerów marketingu</li><li>• Specjalistów/menedżerów produktu/marki/kategorii</li><li>• Specjalistów/menedżerów sprzedaży</li><li>• Właścicieli mikro i małych firm, producentów</li><li>• Specjalistów ds. promocji</li><li>• Specjalistów/ menedżerów e-commerce</li><li>• Osób planujących rozpocząć sprzedaż na Allegro lub już sprzedających</li><li>• Pozostałych osób zainteresowanych sprzedażą na marketplace</li><li>• mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP)</li><li>• Specjalistów działów ecommerce</li><li>• Menedżerów i dyrektorów działów ecommerce</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	26-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa prowadzi do samodzielnego zdobycia kompleksowej wiedzy i umiejętności w zakresie skutecznej sprzedaży na Allegro. Szkolenie "Skuteczna Sprzedaż na Allegro – Praktyczny Przewodnik" umożliwi zwiększenie sprzedaży, poprawę konwersji ofert, efektywne generowanie ruchu, optymalizację kampanii reklamowych oraz eksplorację możliwości sprzedaży na rynkach zagranicznych, takich jak Czechy i Słowacja. Uczestnicy otrzymają dostęp do nowoczesnych narzędzi i strategii oraz indywidualny audyt konta, c

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zwiększenie sprzedaży	Charakteryzuje kluczowe czynniki wpływające na pozycjonowanie ofert	Test teoretyczny
	Wykorzystuje przewagę konkurencyjną do wyróżnienia się na tle innych ofert	Test teoretyczny
Efektywne generowanie ruchu	Definiuje najlepsze metody generowania ruchu na Allegro, takich jak Allegro Ads, Wyróżnienia oraz Strefa Okazji	Test teoretyczny
	Stosuje agencyjne metody do pozyskiwania nowych klientów	Test teoretyczny
Stosuje 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
Eksploruje rynki zagraniczne	Charakteryzuje wiedzę na temat możliwości i wyzwań związanych ze sprzedażą na Allegro.cz i Allegro.sk	Test teoretyczny
	Przygotowuje się do spełnienia warunków koniecznych do prowadzenia sprzedaży międzynarodowej	Test teoretyczny
Charakteryzuje nowoczesne narzędzia	Charakteryzuje pięć nieoczywistych lecz kluczowych narzędzi wspomagających sprzedaż w 2024 roku	Test teoretyczny
	Dobiera i integruje odpowiednie narzędzia bez zbędnych kosztów	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje strategiczną analizę konkurencji	Analizuje przychody konkurencji i oceny ich strategii rynkowych	Test teoretyczny
	Buduje własną, skuteczną strategię 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 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

Usługa stacjonarna, realizowana jest w godzinach dydaktycznych 45 min

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

**Metody pracy: wykłady, dyskusje z uczestnikami, ćwiczenia indywidualne**

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

**Blok I-Filary sprzedaży na Allegro: Analityka i pozycjonowanie-teoria**

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

**Blok II-Jak przygotować kartę produktu i konto, aby zwiększać konwersję-teoria +praktyka**

- 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.

### Blok III- Najskuteczniejsze metody generowania ruchu- teoria+ praktyka

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

### Blok IV- Allegro Ads: Jak to robimy w vSprint-praktyka

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

### Blok V-Czy i jak sprzedawać na Allegro.cz i Allegro.sk?- teoria+praktyka

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

### Blok VI- 5 nieoczywistych narzędzi pracy- teoria+praktyka

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

### BLOK VII- Analiza przychodów i strategii największych sprzedawców-praktyka

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

### Blok VIII- Audyt kont uczestników programu- praktyka

- 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: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 12</b> Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	06-12-2024	08:30	08:45	00:15
<b>2 z 12</b> Blok I- Filary sprzedaży na Allegro: Analityka i pozycjonowanie- teoria	Michał Banasik	06-12-2024	08:45	09:30	00:45
<b>3 z 12</b> Przerwa 30 min	Michał Banasik	06-12-2024	09:30	10:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 12</b> Blok II- Jak przygotować kartę produktu i konto, aby zwiększać konwersję- teoria +praktyka	Michał Banasik	06-12-2024	10:00	10:45	00:45
<b>5 z 12</b> Blok III- Najskuteczniejsze metody generowania ruchu- teoria+ praktyka	Michał Banasik	06-12-2024	10:45	11:30	00:45
<b>6 z 12</b> Przerwa 15 min	Michał Banasik	06-12-2024	11:30	11:45	00:15
<b>7 z 12</b> Blok IV- Allegro Ads: Jak to robimy w vSprint- praktyka	Michał Banasik	06-12-2024	11:45	12:30	00:45
<b>8 z 12</b> Blok V- Czy i jak sprzedawać na Allegro.cz i Allegro.sk?- teoria+praktyka	Michał Banasik	06-12-2024	12:30	13:15	00:45
<b>9 z 12</b> Blok VI- 5 nieoczywistych narzędzi pracy- teoria+praktyka	Michał Banasik	06-12-2024	13:15	14:00	00:45
<b>10 z 12</b> BLOK VII- Analiza przychodów i strategii największych sprzedawców- praktyka	Michał Banasik	06-12-2024	14:00	14:45	00:45
<b>11 z 12</b> Blok VIII- Audyt kont uczestników programu- praktyka	Michał Banasik	06-12-2024	14:45	15:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>12 z 12</b> Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)	-	06-12-2024	15:15	15:30	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 480,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	185,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	185,00 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 prezentację ze szkolenia, a także certyfikat szkolenia.

## Warunki uczestnictwa

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie ćwiczeń.
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

## Informacje dodatkowe

Szkolenie składa się z części teoretycznej, podczas której omawiane są zagadnienia według ustalonego harmonogramu a także praktycznej. Audyt kont uczestników programu to część praktyczna, każdy uczestnik będzie miał możliwość sugerowania wskazówek innym. Dodatkowo będziemy mieli okazję jeszcze bardziej pokazać praktyczne wykorzystanie wcześniej omawianych technik.

## Adres

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Magdalena Głomska**

**E-mail** [biuro@digitalbrand.com.pl](mailto:biuro@digitalbrand.com.pl)

**Telefon** (+48) 505 139 506