



Akademie e-commerce z elementami AI. Specjalista ds. sprzedaży internetowej z certyfikatem MEN kod zawodu 243109. Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym.

Numer usługi 2024/10/07/142107/2346636

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

SKUTECZNE MEDIA

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIA



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 25.11.2024 do 16.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Szkolenie "Akademia e-commerce z elementami AI" jest przeznaczone dla osób zainteresowanych rozwojem kariery w dynamicznie rozwijającym się sektorze e-commerce. Nasza oferta skierowana jest do:

1. Początkujących przedsiębiorców planujących otwarcie sklepu internetowego
2. Właścicieli małych i średnich firm chcących rozszerzyć działalność o kanał online
3. Pracowników działów sprzedaży i marketingu dążących do poszerzenia kompetencji o e-commerce
4. Freelancerów i konsultantów z branży marketingu internetowego
5. Osób zmieniających ścieżkę kariery, w tym absolwentów szkół wyższych
6. Entuzjastów nowych technologii, szczególnie zainteresowanych wykorzystaniem AI w biznesie
7. Osób poszukujących pracy w sektorze e-commerce

Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla początkujących, jak i osób z pewnym doświadczeniem, chcących usystematyzować wiedzę i poznać najnowsze trendy w branży. Oferujemy możliwość zdobycia certyfikatu MEN, potwierdzającego kwalifikacje zawodowe.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

21-11-2024

Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
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 szkolenia jest wyposażenie uczestników w kompleksową wiedzę i praktyczne umiejętności z zakresu e-commerce. Kurs obejmuje tworzenie i zarządzanie sklepem internetowym, optymalizację sprzedaży, marketing online oraz wykorzystanie AI w biznesie. Uczestnicy nauczą się prowadzić skuteczne kampanie, personalizować oferty i automatyzować procesy. Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia działalności e-commerce lub pracy na stanowisku specjalisty ds. sprzedaży internetowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik nabeździe kompleksowe umiejętności w zakresie tworzenia i zarządzania sklepem internetowym, prowadzenia działań marketingowych online, analizy danych sprzedażowych, optymalizacji procesów z wykorzystaniem AI oraz stosowania zasad cyberbezpieczeństwa, umożliwiające efektywne prowadzenie sprzedaży w środowisku cyfrowym.	Kompleksowa ocena umiejętności praktycznych poprzez samodzielne stworzenie w pełni funkcjonalnego sklepu internetowego na platformie WooCommerce, uzupełniona o weryfikację wiedzy teoretycznej za pomocą testu obejmującego kluczowe zagadnienia z zakresu e-commerce i marketingu cyfrowego.	Test teoretyczny Prezentacja

Cel biznesowy

Uruchomić własny sklep internetowy lub zwiększyć sprzedaż w istniejącym e-commerce o 30% w ciągu 3 miesięcy od ukończenia szkolenia, wykorzystując zdobytą wiedzę z zakresu e-commerce i AI, potwierdzoną certyfikatem MEN.

Specific (Konkretny) - Uruchomienie sklepu lub wzrost sprzedaży, wykorzystanie wiedzy z e-commerce i AI

Measurable (Mierzalny) - 30% wzrost sprzedaży

Achievable (Osiągalny) - Realistyczny cel bazujący na zdobytych umiejętnościach

Relevant (Istotny) - Bezpośrednio związany z tematyką szkolenia i karierą w e-commerce

Time-bound (Określony w czasie) - 3 miesiące od ukończenia szkolenia

Efekt usługi

Efekt usługi

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie posiadał kompetencje do samodzielnego prowadzenia działalności e-commerce z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi, w tym AI, potwierdzone certyfikatem MEN.

Kryteria weryfikacji efektu

1. Stworzenie funkcjonalnego sklepu internetowego
2. Przeprowadzenie kampanii marketingowej online z użyciem poznanych narzędzi
3. Implementacja rozwiązania AI w procesach e-commerce
4. Pozytywny wynik egzaminu końcowego (min. 80% poprawnych odpowiedzi)
5. Uzyskanie certyfikatu MEN dla zawodu Specjalista ds. sprzedaży internetowej (kod 243109)

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone poprzez:

1. Egzamin teoretyczny: test wielokrotnego wyboru sprawdzający wiedzę z zakresu e-commerce i wykorzystania AI (60% wagi oceny końcowej).
2. Projekt praktyczny: stworzenie i prezentacja funkcjonalnego sklepu internetowego (40% wagi oceny końcowej).
3. Uzyskanie certyfikatu MEN: po pozytywnym zaliczeniu obu części (min. 80% punktów łącznie), uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający kwalifikacje zawodowe Specjalisty ds. sprzedaży internetowej (kod zawodu 243109).

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak. Certyfikat zawiera szczegółowy opis nabytych umiejętności w zakresie e-commerce i marketingu cyfrowego.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak. Certyfikat potwierdza przeprowadzenie walidacji zgodnie z określonymi kryteriami, obejmującymi ocenę praktyczną i teoretyczną.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak zawiera.

Program

1. Wprowadzenie do sprzedaży online i podstawy marketingu cyfrowego (2,5h)
2. Tworzenie sklepu online na platformie WooCommerce (3h)
3. Podstawy SEO i optymalizacja treści cyfrowych (2,5h)
4. Grafika w biznesie online i podstawy montażu wideo (2,5h)
5. Cyberbezpieczeństwo w biznesie internetowym (2,5h)
6. Google Ads i Google Analytics (6h)
7. Planowanie i dystrybucja treści marketingowych. Content marketing. (2,5h)
8. Social media marketing - Instagram (2,5h)
9. Zarządzanie sprzedażą online: tworzenie produktów, tworzenie produktów zaawansowanych, kategoryzacja (2,5h)
10. Sztuczna Inteligencja w biznesie online (5h)
11. Reklamy na platformie Meta (5h)
12. Strategie marketingu e-mailowego (2,5h)
13. Egzamin końcowy (1h)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do sprzedaży online i podstawy marketingu cyfrowego	Lilianna Trojanowska	25-11-2024	15:00	17:30	02:30
2 z 15 Tworzenie sklepu online na platformie WooCommerce	Lilianna Trojanowska	26-11-2024	15:00	18:00	03:00
3 z 15 Podstawy SEO i optymalizacja treści cyfrowych	Lilianna Trojanowska	27-11-2024	18:00	20:30	02:30
4 z 15 Grafika w biznesie online i podstawy montażu wideo	Lilianna Trojanowska	28-11-2024	18:00	20:30	02:30
5 z 15 Cyberbezpieczeństwo w biznesie internetowym	Kuba Trojanowski	29-11-2024	18:00	20:30	02:30
6 z 15 Google Ads i Google Analytics	Agnieszka Szczygieł	30-11-2024	09:00	15:00	06:00
7 z 15 Planowanie i dystrybucja treści marketingowych. Content marketing.	Lilianna Trojanowska	02-12-2024	18:00	20:30	02:30
8 z 15 Social media marketing - Instagram	Lilianna Trojanowska	03-12-2024	18:00	20:30	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 15 Zarządzanie sprzedażą online: tworzenie produktów, tworzenie produktów zaawansowanych, kategoryzacja	Lilianna Trojanowska	04-12-2024	15:00	17:30	02:30
10 z 15 Sztuczna Inteligencja w biznesie online	Lilianna Trojanowska	05-12-2024	18:00	20:30	02:30
11 z 15 Sztuczna Inteligencja w biznesie online	Lilianna Trojanowska	06-12-2024	18:00	20:30	02:30
12 z 15 Reklamy na platformie Meta (Facebook, Instagram)	Lilianna Trojanowska	09-12-2024	18:00	20:30	02:30
13 z 15 Reklamy na platformie Meta (Facebook, Instagram)	Lilianna Trojanowska	10-12-2024	18:00	20:30	02:30
14 z 15 Strategie marketingu e-mailowego	Lilianna Trojanowska	12-12-2024	18:00	20:30	02:30
15 z 15 Egzamin i prezentacja projektów	Lilianna Trojanowska	16-12-2024	17:00	18:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 800,00 PLN
Koszt usługi netto	4 800,00 PLN
Koszt godziny brutto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

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 performence dla marek ecomercowych 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 3

Kuba Trojanowski

Kuba Trojanowski to wybitny specjalista w dziedzinie cyberbezpieczeństwa i doświadczony pedagog, który łączy swoją pasję do edukacji z zaawansowaną wiedzą techniczną. Jego kariera zawodowa rozpoczęła się od ukończenia studiów z zarządzania Kuba Trojanowski jest absolwentem cyberbezpieczeństwa, informatyki oraz pedagogiki o specjalizacji zarządzanie placówkami pedagogicznymi. Jako współwłaściciel agencji reklamowej Skuteczne Media, łączy wiedzę techniczną z umiejętnościami zarządzania, co pozwala mu efektywnie prowadzić szkolenia z zakresu cyberbezpieczeństwa.

Jego doświadczenie obejmuje realizację kampanii reklamowych oraz praktyczne aspekty ochrony danych i bezpieczeństwa cyfrowego. Kuba wyróżnia się także zdolnościami pedagogicznymi, dzięki którym jego szkolenia są przystępne i skuteczne. Pasjonat nowych technologii oraz edukacji dorosłych.



3 z 3

Lilianna Trojanowska

Jest ekspertką marketingu online, psychologiem biznesu, trenerką biznesu, mentorką oraz wykładowczynią akademicką specjalizującą się w digital marketingu. Od ponad 13 lat z niezmienną pasją i zaangażowaniem prowadzi przedsiębiorców przez labirynty EDU biznesu online, jako CEO interaktywnej agencji Skuteczne Media. Jej misją jest wsparcie edukatorów, marek osobistych i

kreatywnych twórców w pełnym wykorzystaniu potencjału digital marketingu.

Jej codzienna praca wykracza poza kreowanie projektów i strategii marketingowych, obejmując także wsparcie dla kobiet w ramach programów mentoringowych i mastermindowych. Dzięki temu wspólnie dążą do osiągnięcia wyników biznesowych, które przekraczają przeciętność. Uważa, że poprzez dzielenie się wiedzą i doświadczeniem, może inspirować i motywować do ciągłego rozwoju i przełamania osobistych barier.

Jako twórczyni autorskich programów edukacyjnych, kładzie nacisk na praktyczną wiedzę i umiejętności, niezbędne w szybko zmieniającym się świecie cyfrowych technologii. Jej Interaktywna Akademia Edukacyjna, będąca Niepubliczną Placówką Oświatową, uzyskała międzynarodową akredytację zarządzania jakością ISO 9001:2015 oraz akredytację Academy of Education, co stanowi potwierdzenie najwyższej jakości oferowanych programów edukacyjnych.

Rozwijanie kompetencji cyfrowych jest jej pracą, ale przede wszystkim pasją.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Prezentacje w formacie PDF do każdego modułu szkoleniowego.
 - Kompleksowe materiały obejmujące wszystkie tematy kursu
 - Możliwość pobrania i korzystania offline
- Dostęp do platformy e-learningowej z nagraniami szkolenia na 365 dni od startu kursu.
 - Pełne nagrania wszystkich sesji szkoleniowych
 - Możliwość wielokrotnego odtwarzania i powtarzania materiału
 - Elastyczny dostęp umożliwiający naukę we własnym tempie
- Przygotowany system WordPress pod instalację sklepu WooCommerce dla każdego z uczestników szkolenia indywidualnie (udostępniony na czas szkolenia).
 - Indywidualne środowisko do praktycznych ćwiczeń
 - Możliwość bezpośredniego zastosowania zdobytej wiedzy
 - Bezpieczna przestrzeń do eksperymentowania i nauki

Warunki techniczne

- Sprzęt:
 - Komputer stacjonarny lub laptop z aktualnym systemem operacyjnym (Windows 10/11, macOS, Linux)
 - Kamera internetowa
 - Mikrofon (wbudowany lub zewnętrzny)
 - Głośniki lub słuchawki
- Połączenie internetowe:
 - Stabilne łącze internetowe o przepustowości minimum 5 Mbps (zalecane 10 Mbps lub więcej)
 - Preferowane połączenie przewodowe zamiast Wi-Fi dla większej stabilności
- Oprogramowanie:
 - Aktualna przeglądarka internetowa (Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari lub Microsoft Edge)
 - Zainstalowana platforma do wideokonferencji Clickmeeeting
 - Opcjonalnie: aplikacja do zdalnego dostępu (np. TeamViewer) dla wsparcia technicznego
- Dodatkowe wymagania:
 - Cicha przestrzeń do pracy, zapewniająca skupienie podczas szkolenia
 - Możliwość instalacji dodatkowego oprogramowania potrzebnego do ćwiczeń praktycznych (np. wtyczki do WordPress)

Kontakt



Lilianna Trojanowska

E-mail kontakt@liliannatrojanowska.pl

Telefon (+48) 737 333 805