



E-commerce - jak skutecznie sprzedawać w Internecie

Numer usługi 2025/01/02/30963/2481598

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

OŚRODEK
SZKOLENIA
DOKSZTAŁCANIA I
DOSKONALENIA
KADR KURSÓR
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 12.05.2025 do 06.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	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. Usługa adresowana również dla uczestników projektu: - Kierunek - Rozwój - Małopolski pociąg do kariery – sezon 1, - Nowy start w Małopolsce z EURESem
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	11-05-2025
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

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
Wiedza 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.	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.	Test teoretyczny
Umiejętności Efekt uczenia się: Uczestnik projektuje i wdraża skuteczne strategie marketingowe oraz zarządza technicznymi aspektami sklepu internetowego.	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.	Test teoretyczny
Kompetencje społeczne Efekt uczenia się: Uczestnik organizuje i nadzoruje efektywną obsługę klienta oraz buduje trwałe relacje z klientami w środowisku online.	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.	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 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. Dostawca Usługi zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż do procesu kształcenia.

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.

Interaktywna forma zdalna:

- Szkolenie odbywa się w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym, za pomocą platformy Zoom. Umożliwia to uczestnictwo z dowolnego miejsca, oszczędzając czas i koszty związane z dojazdami. Interaktywne sesje wideo, współdzielenie ekranu i chat pozwalają na aktywny udział i bieżącą komunikację z prowadzącymi oraz innymi uczestnikami.

Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 40 godzin edukacyjnych tj. 30 godzin zegarowych.
- 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).

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

Usługa adresowana również dla uczestników projektu:

- Kierunek - Rozwój
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,
- Nowy start w Małopolsce z EURESem

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Podstawowe zagadnienia związane z prowadzeniem sklepu internetowego /rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu/	Witek Mateusz	12-05-2025	17:30	20:30	03:00
2 z 11 Podstawowe zagadnienia związane z prowadzeniem sklepu internetowego /rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu/	Witek Mateusz	13-05-2025	17:30	20:30	03:00
3 z 11 Podstawowe zagadnienia związane z prowadzeniem sklepu internetowego, Tworzenie sklepu internetowego / ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu/	Witek Mateusz	15-05-2025	17:30	20:30	03:00
4 z 11 Tworzenie sklepu internetowego / ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu/	Witek Mateusz	19-05-2025	17:30	20:30	03:00
5 z 11 Tworzenie sklepu internetowego / ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu/	Witek Mateusz	20-05-2025	17:30	20:30	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 11 Marketing internetowy / ćwiczenia, rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, chat/	Witek Mateusz	22-05-2025	17:30	20:30	03:00
7 z 11 Marketing internetowy / ćwiczenia, rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, chat/	Witek Mateusz	26-05-2025	17:30	20:30	03:00
8 z 11 Marketing internetowy, Obsługa klienta online / ćwiczenia, rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, chat/	Witek Mateusz	27-05-2025	17:30	20:30	03:00
9 z 11 Obsługa klienta online / ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu/	Witek Mateusz	29-05-2025	17:30	20:30	03:00
10 z 11 Obsługa klienta online / ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu/	Witek Mateusz	03-06-2025	17:30	20:15	02:45
11 z 11 Walidacja	-	06-06-2025	17:30	17:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Witek Mateusz

Absolwent studiów historycznych, szkoleniowiec, ekspert od komunikacji i kreowania wizerunku, specjalista w zakresie prawa o szkolnictwie wyższym oraz prawa zamówień publicznych. W wieloletniej pracy prowadził setki szkoleń z audytorium sięgającym nawet 2000 osób. Specjalizuje się w szkoleniach skierowanych do studentów, nauczycieli akademickich, kadry administracyjnej oraz pracowników sektora prywatnego. Szkolenia skupiają się głównie na social mediach, nowoczesnych formach marketingu, promocji firmy w internecie, zarządzaniu wizerunkiem, komunikacji, kreowaniu marki osobistej oraz aspektami prawnymi prowadzenia komunikacji. Dodatkowo zajmował się prowadzeniem portali społecznościowych firm i organizacji doprowadzając do wzrostu zasięgu postów w zakresie 50 - 200 tys. odbiorców. Ponadto realizował projekty na zlecenie instytucji kultury i oświaty skierowane nawet do kilkudziesięciu tysięcy odbiorców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie nagrań z zajęć będą udostępnione uczestnikom na 30 dni po zakończeniu szkolenia. Nagrania umożliwią powrót do przekazywanych informacji, które pojawiły się podczas realizacji usługi, co zapewni pełną dostępność szkolenia dla każdego zainteresowanego uczestnika, w tym osób ze szczególnymi potrzebami. W celu otrzymania dostępu do materiałów, konieczne jest posiadanie aktywnego adresu poczty elektronicznej z domeną @gmail.com

Warunki uczestnictwa

Znajomość obsługi komputera i Internetu w stopniu dobrym.

Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia obowiązkowe jest korzystanie z kamery internetowej przez uczestników.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Zawarto umowę WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój

„Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i projektu „Nowy start w Małopolsce z EURESem” został obustronnie podpisany regulamin współpracy i rozliczenia usług z wykorzystaniem elektronicznym bonów szkoleniowych w ramach projektu.

Warunki techniczne

platforma zoom

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac z dostępem do internetu.
- Zalecana kamera internetowa oraz mikrofon dla udziału w sesjach wideo.

2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

4. Platforma Zoom:

- Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
- Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

5. System operacyjny:

- Kompatybilność z systemem Windows lub macOS.

6. Oprogramowanie dodatkowe:

- Zalecane zainstalowanie najnowszych wersji programów, takich jak przeglądarka, Java, Flash itp.

7. Dźwięk i słuchawki:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

8. Przygotowanie przed sesją:

- Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
- Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

9. Wsparcie techniczne:

- Zapewnienie kontaktu z pomocą techniczną w razie problemów podczas sesji.

10. Zaplanowane przerwy:

- Uwzględnienie krótkich przerw w grafiku dla odpoczynku uczestników.

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikami.

Kontakt



Aleksandra Wróbel

E-mail szkolenia.zamosc@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 535 170 007