



Fundacja Homo Perfectus



Jak rozpocząć sprzedaż w Internecie z uwzględnieniem rozwiązań sztucznej inteligencji

Numer usługi 2025/02/04/28085/2541114

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 22.03.2025 do 25.03.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

222,22 PLN brutto/h

222,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest do osób dorosłych pracujących, nie pracujących, uczących się i właścicieli firm, którzy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacje. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	21-03-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	18
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

Szkolenie przygotowuje Uczestników do rozpoczęcia prowadzenia sprzedaży w Internecie. Po ukończeniu szkolenia Uczestnicy będą posiadali wiedzę niezbędną do wyboru rodzajów i form sprzedaży w internecie, platform, aplikacji sprzedażowych. Ponadto uczestnicy będą znali aktualne rozwiązania sztucznej inteligencji wykorzystywane do

prowadzenia sprzedaży online. Szkolenie pozwoli na podniesienie kompetencji w zakresie cyfrowej transformacji. Szkolenie pozwala na podniesienie kompetencji cyfrowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się podstawową wiedzą z zakresu sprzedaży w Internecie	Omawia podstawowe pojęcia dotyczące sprzedaży w Internecie	Test teoretyczny
Omawia proces sprzedaży internetowej	Charakteryzuje cele sprzedaży	Test teoretyczny
	Omawia etapy procesu sprzedaży	Test teoretyczny
	Opisuje czynniki wpływające na proces sprzedaży	Test teoretyczny
	Omawia rodzaje kanałów komunikacji z klientem	Test teoretyczny
Stosuje nowoczesne kanały komunikacji z klientem	Dobiera i uzasadnia kanały komunikacji dla swojej działalności	Test teoretyczny
	Wskazuje korzyści stosowania wybranych kanałów komunikacji	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia internetowe do obsługi klienta	Definiuje pojęcia dotyczące internetowej obsługi klienta	Test teoretyczny
	Charakteryzuje i wybiera narzędzia internetowej obsługi klienta	Test teoretyczny
	Omawia korzyści stosowania narzędzi do internetowej obsługi klienta	Test teoretyczny
Podejmuje działania sprzedażowe w internecie	Charakteryzuje sposoby sprzedaży w internecie	Test teoretyczny
	Wybiera narzędzia skutecznej sprzedaży w internecie	Test teoretyczny
	Analizuje plan działań sprzedażowych	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wskazuje rozwiązania z obszaru sztucznej inteligencji	Stosuje definicje z obszaru sztucznej inteligencji	Test teoretyczny
	Charakteryzuje rozwiązania sztucznej inteligencji wykorzystywanych w procesach sprzedaży	Test teoretyczny
	Dobiera rozwiązania sztucznej inteligencji do potrzeb przedsiębiorstwa	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

Dzień 1

1. Najważniejsze pojęcia sprzedaży internetowej (CRM, UX, customer journey, SEO itp.)
2. Czym jest e-commerce
3. Procesy sprzedażowe w gospodarce cyfrowej
4. Typy klientów (persona/y). Targetowanie.

Dzień 2

1. Nowoczesne kanały komunikacji z klientem:
 1. Wiadomość e-mail,
 2. Wiadomość SMS,
 3. Live chat,
 4. Media społecznościowe,
 5. Komunikacja outbound,

6. Komunikacja inbound,
 7. Formularz kontaktowy,
 8. Infolinia
2. Porównanie wybranych kanałów komunikacji
 3. Wybór optymalnych kanałów komunikacji

Dzień 3

1. E-commerce - dobre praktyki
2. Najnowsze trendy w e-commerce
3. Wprowadzenie do AI
4. Tworzenie treści z pomocą AI
5. Procesy sprzedażowe wspierane przez AI
6. Przykłady zastosowania AI w procesach sprzedaży
7. Etyka i wyzwania: Odpowiedzialne wykorzystanie AI w procesach sprzedaży.
8. Walidacja - test wiedzy i omówienie wyników testu

Godzina szkolenia trwa 45 minut. Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi szkoleniowej.

Usługa realizowana jest on-line w czasie rzeczywistym.

Do udziału w szkoleniu nie jest wymagana wiedza z zakresu sprzedaży w internecie.

Szkolenie pozwala na podniesienie kompetencji cyfrowych określonych w Europejskiej Ramie Kompetencji Cyfrowych dla Obywateli (DigComp).

Zajęcia prowadzone w ramach szkolenia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi. Metody stosowane podczas szkolenia:

- wykład,
- praktyczne przykłady,
- ćwiczenia,
- case study,
- materiały video,
- testy sprawdzające wiedzę.

Szkolenie obejmuje 13 godz. zajęć teoretycznych, 4 godz. zajęć praktycznych oraz 1 godz. walidacji.

Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie z zakresu tematyki szkolenia.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Liczba uczestników umożliwi wszystkim interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach zajęć (ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu itp.).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Blok 1.1 Najważniejsze pojęcia sprzedaży internetowej (2 godz.; test przed rozpoczęciem zajęć, wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	22-03-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	22-03-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 14 Blok 1.2 Czym jest e-commerce (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	22-03-2025	09:45	11:15	01:30
4 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	22-03-2025	11:15	11:25	00:10
5 z 14 Blok 1.3. Procesy sprzedażowe w gospodarce cyfrowej (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	22-03-2025	11:25	12:55	01:30
6 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	22-03-2025	12:55	13:15	00:20
7 z 14 Blok 1.4 Typy klientów (3 godz.; wykłady, ćwiczenia, case study)	Tymoteusz Mitlewski	22-03-2025	13:15	15:30	02:15
8 z 14 Blok 2.1 Nowoczesne kanały komunikacji z klientem 1/2 (2 godz.; wykłady, ćwiczenia, case study)	Tymoteusz Mitlewski	24-03-2025	16:30	18:00	01:30
9 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	24-03-2025	18:00	18:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 14 Blok 2.2 Nowoczesne kanały komunikacji z klientem 2/2 (2 godz.; wykłady, case study, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	24-03-2025	18:15	19:45	01:30
11 z 14 Blok 3.1 Najnowsze trendy w e-commerce (2 godz.; wykłady, ćwiczenia, case study)	Tymoteusz Mitlewski	25-03-2025	16:30	18:00	01:30
12 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	25-03-2025	18:00	18:15	00:15
13 z 14 Blok 3.2 Rozwiązania AI (2 godz.; case study, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	25-03-2025	18:15	19:45	01:30
14 z 14 Blok 3.3 Walidacja i podsumowanie szkolenia (1 godz. test na zakończenie zajęć, dyskusja)	-	25-03-2025	19:45	20:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	222,22 PLN
Koszt osobogodziny netto	222,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tymoteusz Mitlewski

Absolwent Uniwersytetu Wiedeńskiego na kierunku komunikacja i stosunki międzyludzkie. Praktyk z ponad 25 letnim doświadczeniem, właściciel agencji PR. Doradca zarządów, twórca zespołów, kreator brandów i kampanii, w tym CSR. Doświadczenie nabywał pracując dla firm - od startupów po korporacje - z kilkudziesięciu branż. Autor wielu koncepcji, kreacji, kampanii i eventów w tym 5-letniego, ogólnopolskiego prospołecznego projektu CSR. Brał udział i prowadził projekty w obszarach tworzenia i modyfikowania struktur organizacyjnych, mapowania i optymalizacji procesów biznesowych, przygotowywania i wdrażania strategii, audytów i analiz efektywnościowych, zarządzania zmianą oraz benchmarkingu. Specjalizuje się w doradztwie biznesowym, optymalizacji komunikacji przedsiębiorstw, budowaniu nowych produktów/brandów, a także integracji technologii cyfrowych i procesów biznesowych w przedsiębiorstwach. Posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń (dla osób dorosłych) o podobnej tematyce w ostatnich 2 latach oraz ponad 500 godzin doradztwa z obszaru zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania relacjami z klientami oraz planowania i tworzenia kampanii marketingowych. Adres e-mail: t.mitlewski@homoperfectus.org.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie szkolenia uczestnicy otrzymają dostęp do materiałów szkoleniowych - prezentacja w formacie .pdf oraz dostęp do materiałów multimedialnych.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest obecność na min. 80% czasu trwania szkolenia i uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji.

Szkolenie realizowane jest metodami interaktywnymi.

Metody stosowane podczas szkolenia:

- wykład,
- praktyczne przykłady,
- ćwiczenia,
- warsztaty,
- case study,
- materiały video,
- testy sprawdzające wiedzę.

Firma szkoleniowa nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Firma nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie albo przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Warunki techniczne

Warunki techniczne:

- 1) **Platforma** (rodzaj komunikatora): WEBEX (<http://webex.com.video-conferencing>), platforma obsługiwana jest przez dedykowaną aplikację lub przeglądarkę;
- 2) Minimalne **wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego**: 20/20 Mbit – zalecane do płynnej transmisji;
- 3) Minimalne **wymagania sprzętowe**: urządzenie (komputer, tablet, smartphone itp.) z dostępem do internetu
- 4) Niezbędne **oprogramowanie** umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: czytnik plików w formacie .pdf oraz .doc(s);
- 5) Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: ważny przez okres trwania szkolenia.

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu, umożliwiającego weryfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Alicja Koszewar

E-mail a.koszewar@homoperfectus.org

Telefon (+48) 500 244 644