



Fundacja Homo Perfectus



## Projektowanie sprzedaży online z uwzględnieniem zrównoważonego rozwoju

Numer usługi 2025/02/04/28085/2541128

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 13.04.2025 do 15.04.2025

3 750,00 PLN brutto

3 750,00 PLN netto

220,59 PLN brutto/h

220,59 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>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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 wiedzę i umiejętności niezbędne do efektywnego prowadzenia procesów sprzedażowych z uwzględnieniem zagadnień zrównoważonego rozwoju. Po ukończeniu szkolenia Uczestnicy będą posiadali wiedzę niezbędną do zaprojektowania i wdrożenia procesu sprzedażowego, który zapewni osiągnięcie

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

## 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 strategię e-commerce	Opisuje elementy strategii e-commerce	Test teoretyczny
	Wskazuje korzyści tworzenia strategii e-commerce	Test teoretyczny
Analizuje działania e-commerce	Dobiera odpowiednie działania e-commerce	Test teoretyczny
	Ocenia efekty działań e-commerce	Test teoretyczny
	Interpretuje wskaźniki działań e-commerce	Test teoretyczny
Wskazuje zasady sprzedaży online w aspekcie zrównoważonego rozwoju	Charakteryzuje pojęcia zrównoważonego rozwoju	Test teoretyczny
	Opisuje rozwiązania i narzędzia dotyczące sprzedaży online zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju	Test teoretyczny
	Tworzy plan sprzedaży zgodny z zasadami zrównoważonego rozwoju	Wywiad swobodny

## 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

### Dzień 1

1. Procesy sprzedażowe - czym są
2. Strategia rozwoju e-commerce
3. Strategia e-commerce i strategia marketingowa
4. Zrównoważony rozwój w sprzedaży online
5. Projektowanie procesów sprzedażowych krok po kroku z uwzględnieniem zrównoważonego rozwoju

### Dzień 2

1. Analiza i wnioski ze strategii rozwoju e-commerce
2. Interpretacja wskaźników i ocena efektów działań e-commerce w tym w obszarze zrównoważonego rozwoju
3. Czynniki decydujące o sukcesie w sprzedaży z uwzględnieniem zrównoważonego rozwoju
4. Techniki wspierające sprzedaż zgodne z koncepcją zrównoważonego rozwoju

### Dzień 3

1. 1. Rozwiązania zrównoważonego rozwoju w procesach sprzedażowych
2. Przyszłość sprzedaży internetowej z wykorzystaniem zielonych technologii
3. Inspirujące przykłady firm wdrażających rozwiązania zrównoważonego rozwoju w procesach sprzedaży online
4. 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.

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, 3 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 umożliwia 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
<b>1 z 14</b> Blok 1.1 Procesy sprzedażowe - czym są (2 godz.; test przed rozpoczęciem zajęć, wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 14</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	09:30	09:45	00:15
<b>3 z 14</b> Blok 1.2 Strategia rozwoju e-commerce (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	09:45	11:15	01:30
<b>4 z 14</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	11:15	11:25	00:10
<b>5 z 14</b> Blok 1.3.Strategia e-commerce i strategia marketingowa (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	11:25	12:55	01:30
<b>6 z 14</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	12:55	13:15	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 14</b> Blok 1.4 Zrównoważony rozwój w sprzedaży online, projektowanie procesów sprzedażowych krok po kroku (2 godz.; wykłady, ćwiczenia, case study)	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	13:15	14:45	01:30
<b>8 z 14</b> Blok 2.1 Analiza i wnioski ze strategii rozwoju e-commerce, Interpretacja wskaźników i ocena efektów działań e-commerce (2 godz.; wykłady, ćwiczenia, case study)	Tymoteusz Mitlewski	14-04-2025	16:30	18:00	01:30
<b>9 z 14</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	14-04-2025	18:00	18:15	00:15
<b>10 z 14</b> Blok 2.2 Czynniki decydujące o sukcesie w sprzedaży, Techniki wspierające sprzedaż (2 godz.; wykłady, case study, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	14-04-2025	18:15	19:45	01:30
<b>11 z 14</b> Blok 3.1 Rozwiązania zrównoważonego rozwoju w procesach sprzedażowych (2 godz.; wykłady, ćwiczenia, case study)	Tymoteusz Mitlewski	15-04-2025	16:30	18:00	01:30
<b>12 z 14</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-04-2025	18:00	18:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 14 Blok 3.2 Przyszłość sprzedaży internetowej, Inspirujące przykłady firm (2 godz.; case study, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	15-04-2025	18:15	19:45	01:30
14 z 14 Blok 3.3 Walidacja i podsumowanie szkolenia (1 godz. test na zakończenie zajęć, dyskusja)	-	15-04-2025	19:45	20:30	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	220,59 PLN
Koszt osobogodziny netto	220,59 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](mailto:a.koszewar@homoperfectus.org)

**Telefon** (+48) 500 244 644