



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

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
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	12-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	17
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 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

założonych 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
1 z 14 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
2 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 14 Blok 1.2 Strategia rozwoju e-commerce (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	09:45	11:15	01:30
4 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	11:15	11:25	00:10
5 z 14 Blok 1.3.Strategia e-commerce i strategia marketingowa (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	13-04-2025	11:25	12:55	01:30
6 z 14 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
7 z 14 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
8 z 14 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
9 z 14 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	14-04-2025	18:00	18:15	00:15
10 z 14 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
11 z 14 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
12 z 14 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

Telefon (+48) 500 244 644