



Fundacja Homo Perfectus



## Jak rozpocząć swoją działalność w Internecie - dla początkujących

Numer usługi 2025/04/15/28085/2690045

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 62 h

📅 11.05.2025 do 23.05.2025

6 200,00 PLN brutto

6 200,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do osób, które rozpoczynają działalność w Internecie, zarówno w zakresie promocji firmy, pozyskiwania klientów, jak i sprzedaży i są zainteresowane zdobyciem wiedzy w tym obszarze.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	10-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	62
<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

Szkolenie przygotowuje Uczestników do rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej w Internecie. Po ukończeniu szkolenia Uczestnicy będą posiadali wiedzę niezbędną do wyboru rodzajów i form działalności w internecie, w tym w obszarze promocji firmy, pozyskiwania klientów, sprzedaży.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się podstawową wiedzą z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej w Internecie	Charakteryzuje formy prowadzenia działalności gospodarczej w Internecie	Test teoretyczny
	Wskazuje zakres prowadzenia działalności w Internecie	Test teoretyczny
	Charakteryzuje kanały prowadzenia działalności w Internecie.	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia marketingu internetowego	Omawia podstawowe pojęcia z obszaru marketingu w internecie	Test teoretyczny
	Charakteryzuje formy promocji firmy w internecie	Test teoretyczny
	Opisuje i wskazuje optymalne narzędzia do promocji firmy w Internecie	Test teoretyczny
	Omawia korzyści ze stosowania wybranych form promocji firmy	Test teoretyczny
	Omawia rodzaje kanałów komunikacji z klientem	Test teoretyczny
Stosuje nowoczesne kanały komunikacji z klientem	Dobiera i uzasadnia kanały komunikacji dla swojej działalności	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje korzyści stosowania wybranych kanałów komunikacji	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia internetowe do obsługi klienta  Analizuje korzyści i ryzyka działalności w internecie	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
	Charakteryzuje korzyści i ryzyka prowadzenia działań biznesowych w internecie	Test teoretyczny
	Wskazuje działania zwiększające skuteczność biznesową	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Podejmuje działania sprzedażowe w internecie	Charakteryzuje sposoby sprzedaży w internecie	Test teoretyczny
	Wybiera narzędzia skutecznej sprzedaży w internecie	Test teoretyczny
	Analizuje plan działań sprzedażowych	Analiza dowodów i deklaracji

# 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. Wprowadzenie do tematyki szkolenia
2. Test wiedzy
3. Najważniejsze pojęcia sprzedaży internetowej (CRM, UX, customer journey, SEO itp.)
4. Procesy sprzedażowe w gospodarce cyfrowej
  1. digitalizacja procesów oraz integracja danych w obszarach marketingu, sprzedaży,
  2. Systemy IT sercem cyfrowej transformacji
  3. Cyfrowa transformacja i agregacja danych w marketingu i sprzedaży
5. Typy klientów (persona/y). Targetowanie.
6. Cyfrowa ścieżka klienta – czym jest

## Dzień 2

1. Zastosowania ścieżki klienta (ćwiczenia)
2. Przykładowa ścieżka klienta w internecie (case study)

### 3. Nowoczesne kanały komunikacji z klientem:

1. Wiadomość e-mail,
2. Wiadomość SMS,
3. Live chat,
4. Media społecznościowe

### Dzień 3

#### 1. Nowoczesne kanały komunikacji z klientem:

1. Komunikacja outbound,
2. Komunikacja inbound,
3. Formularz kontaktowy,
4. Infolinia

#### 2. Strategia budowania marki w gospodarce cyfrowej

### Dzień 4

#### 1. Dostosowywanie strategii sprzedażowej do klientów

#### 2. Czym jest e-commerce

1. Typy e-commerce
2. Rodzaje platform e-Commerce

### Dzień 5

#### 1. Omówienie korzyści ze stosowania rozwiązań e-commerce, w tym wykorzystujących algorytmy AI

#### 2. Charakterystyka rynku e-Commerce

#### 3. Charakterystyka i typy klientów e-commerce

#### 4. System CRM – platforma obsługi klienta – część 1/2

1. Czym jest
2. Zarządzanie relacjami z klientem
3. CRM – dla kogo
4. Funkcjonalności CRM

### Dzień 6

#### 1. System CRM – platforma obsługi klienta – część 2/2

1. Wdrożenie CRM
2. Dedykowany CRM
3. Mobilny CRM
4. CRM w chmurze
5. Korzyści z wdrożenia CRM
6. Kto skorzysta na wdrożeniu systemu CRM w firmie

### Dzień 7

#### 1. Skuteczne techniki sprzedażowe i dostosowanie ich do ścieżki biznesowej klienta

#### 2. Content Marketing i SEO (Search Engine Optimization)

1. Czym jest SEO
2. Z czego się składa proces SEO
3. SEO a SEM
4. Dlaczego SEO jest ważne
5. Skuteczność SEO
6. SEO odpowiedzią na potrzeby zakupowe

### Dzień 8

#### 1. Content Marketing i SEO (Search Engine Optimization) - cd.

1. Jak krok po kroku zaplanować i wdrożyć strategię SEO (warsztaty)
2. Optymalizacja serwisu pod kątem SEO – SEO on-site i SEO off-site
3. Algorytmy Google – jak wpływają na pozycjonowanie strony w wyszukiwarce?
4. Pisanie treści pod SEO. SEO copywriting, czyli jak pisać treści wartościowe dla odbiorcy i przyjazne wyszukiwarce (długość tekstu, ilość słów kluczowych itp.)
5. Narzędzia SEO - z czego korzystać podczas pozycjonowania
6. Jak sprawić, by Twoja strona była wysoko w Google

## Dzień 9

### 1. Content Marketing i SEO (Search Engine Optimization) - cd.

1. Audyt SEO
2. SEO oraz content marketing – najlepsze połączenie
3. SEO i content marketing – jak wykorzystać te narzędzia do stworzenia strategii marketingowej
4. Tekst zgodny z SEO – ćwiczenia

## Dzień 10

### 1. Big Data

1. Czym jest
2. Możliwości Big Data
3. Źródła Big Data
4. Big Data marketing
5. W czym pomaga analiza Big Data
6. Wyzwania związane z Big Data
7. Narzędzia do Big Data
8. Big Data – przykłady zastosowań
9. Perspektywy rozwoju Big Data
10. Internet rzeczy (IoT)

### 2. Walidacja

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

Zajęcia teoretyczne obejmują 51 godzin, zajęcia praktyczne 10 godzin, walidacja 1 godzinę.

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 wynika z obowiązku przeprowadzenia szkoleń na zajmowanym stanowisku pracy wynikających z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu BHP, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy); nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills); nie jest tożsama z usługą, która została wcześniej sfinansowana w ramach dofinansowania z innych źródeł.

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: 43

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 43</b> Blok 1.1 Najważniejsze pojęcia sprzedaży internetowej (2 godz.; test przed rozpoczęciem zajęć, wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	11-05-2025	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	11-05-2025	09:30	09:45	00:15
<b>3 z 43</b> Blok 1.2 Procesy sprzedażowe w gospodarce cyfrowej (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	11-05-2025	09:45	11:15	01:30
<b>4 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	11-05-2025	11:15	11:25	00:10
<b>5 z 43</b> Blok 1.3 Typy klientów (2 godz.; wykłady, case study)	Tymoteusz Mitlewski	11-05-2025	11:25	12:55	01:30
<b>6 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	11-05-2025	12:55	13:15	00:20
<b>7 z 43</b> Blok 1.4 Cyfrowa ścieżka klienta (3 godz.; wykłady, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	11-05-2025	13:15	15:30	02:15
<b>8 z 43</b> Blok 2.1 Zastosowania ścieżki klienta, Przykładowa ścieżka klienta w internecie (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	13-05-2025	16:30	18:00	01:30
<b>9 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	13-05-2025	18:00	18:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 43</b> Blok 2.2 Nowoczesne kanały komunikacji z klientem cz. 1 (3 godz.; wykłady, case study)	Tymoteusz Mitlewski	13-05-2025	18:15	20:30	02:15
<b>11 z 43</b> Blok 3.1 Nowoczesne kanały komunikacji z klientem cz. 2 (2 godz.; wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	16:30	18:00	01:30
<b>12 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	18:00	18:15	00:15
<b>13 z 43</b> Blok 3.2 Strategia budowania marki (3 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	14-05-2025	18:15	20:30	02:15
<b>14 z 43</b> Blok 4.1 Dostosowywanie strategii sprzedażowej do klientów (2 godz.; case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	16:30	18:00	01:30
<b>15 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	18:00	18:15	00:15
<b>16 z 43</b> Blok 4.2 Czym jest e-commerce (3 godz.; ćwiczenia, przykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	15-05-2025	18:15	20:30	02:15
<b>17 z 43</b> Blok 5.1 Korzyści ze stosowania rozwiązań e-commerce (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	17-05-2025	08:00	09:30	01:30
<b>18 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	17-05-2025	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>19 z 43</b> Blok 5.2 Charakterystyka rynku e-Commerce (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	17-05-2025	09:45	11:15	01:30
<b>20 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	17-05-2025	11:15	11:25	00:10
<b>21 z 43</b> Blok 5.3 Charakterystyka i typy klientów e-commerce (2 godz.; wykłady, case study)	Tymoteusz Mitlewski	17-05-2025	11:25	12:55	01:30
<b>22 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	17-05-2025	12:55	13:15	00:20
<b>23 z 43</b> Blok 5.4 System CRM (3 godz.; wykłady, analiza, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	17-05-2025	13:15	15:30	02:15
<b>24 z 43</b> Blok 6.1 System CRM (2 godz.; wykłady, analiza, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	18-05-2025	08:00	09:30	01:30
<b>25 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	18-05-2025	09:30	09:45	00:15
<b>26 z 43</b> Blok 6.2 System CRM (2 godz.; wykłady, analiza, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	18-05-2025	09:45	11:15	01:30
<b>27 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	18-05-2025	11:15	11:25	00:10
<b>28 z 43</b> Blok 6.3 System CRM (2 godz.; wykłady, analiza, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	18-05-2025	11:25	12:55	01:30
<b>29 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	18-05-2025	12:55	13:15	00:20



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>30 z 43</b> Blok 6.4 System CRM (3 godz.; wykłady, analiza, przykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	18-05-2025	13:15	15:30	02:15
<b>31 z 43</b> Blok 7.1 Skuteczne techniki sprzedażowe (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	16:30	18:00	01:30
<b>32 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	18:00	18:15	00:15
<b>33 z 43</b> Blok 7.2 Content Marketing i SEO cz. 1. (3 godz.; wykłady, case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	20-05-2025	18:15	20:30	02:15
<b>34 z 43</b> Blok 8.1 Content Marketing i SEO cz. 2 (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	21-05-2025	16:30	18:00	01:30
<b>35 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	21-05-2025	18:00	18:15	00:15
<b>36 z 43</b> Blok 8.2 Content Marketing i SEO cz. 3. (3 godz.; case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	21-05-2025	18:15	20:30	02:15
<b>37 z 43</b> Blok 9.1 Content Marketing i SEO cz. 4. (2 godz.; case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	22-05-2025	16:30	18:00	01:30
<b>38 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	22-05-2025	18:00	18:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>39 z 43</b> Blok 9.2 Content Marketing i SEO cz. 5. (3 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	22-05-2025	18:15	20:30	02:15
<b>40 z 43</b> Blok 10.1 Big Data (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	23-05-2025	16:30	18:00	01:30
<b>41 z 43</b> Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	23-05-2025	18:00	18:15	00:15
<b>42 z 43</b> Blok 10.2 Big Data cz. 2 (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	23-05-2025	18:15	19:45	01:30
<b>43 z 43</b> Blok 10.3 Walidacja i podsumowanie szkolenia (1 godz.)	-	23-05-2025	19:45	20:30	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 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 z testu (70% prawidłowych odpowiedzi) oraz walidacji w postaci analizy dowodów i deklaracji.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

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