



Specjalista e-commerce – skuteczne techniki sprzedaży w Internecie

Numer usługi 2025/06/03/142808/2789346

2 755,20 PLN brutto
2 240,00 PLN netto
172,20 PLN brutto/h
140,00 PLN netto/h

WR Consulting
Wiktor
Ruminkiewicz



📍 Konin / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 28.06.2025 do 29.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorstwa ich właściciele, osoby na stanowiskach kierowniczych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	27-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Cel

Cel edukacyjny

Udział w szkoleniu zapewni delegowanemu pracownikowi kluczową wiedzę w tematyce:

- optymalizacji sprzedaży pod kątem SEO,
- wykorzystywania promocji,
- działań marketingowych w Google i na Facebooku
- metody sprzedaży przez internet i komunikacji z klientami,
- zwiększania przewagi nad konkurencją.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik będzie potrafił optymalizować ofertę e-commerce pod kątem SEO.</p> <p>Uczestnik będzie potrafił zaplanować skuteczne działania promocyjne w e-sklepie.</p>	<p>Wskazanie kluczowych elementów SEO w opisie produktu i strukturze sklepu internetowego.</p> <p>Umiejętność doboru słów kluczowych i ich prawidłowe zastosowanie.</p> <p>Ocena poprawności struktury URL, tytułów, meta opisów.</p> <p>Dobór odpowiednich narzędzi promocyjnych (rabaty, gratisy, kody, cross-selling).</p> <p>Opracowanie planu promocji dopasowanego do sezonowości i zachowań klientów.</p> <p>Umiejętność oceny skuteczności promocji.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik będzie potrafił wykorzystać reklamy w Google i na Facebooku do zwiększenia sprzedaży.</p>	<p>Poprawne wskazanie typów kampanii Google Ads i Meta Ads oraz ich zastosowań.</p> <p>Umiejętność określenia grupy docelowej i dopasowania treści reklamowej.</p> <p>Interpretacja podstawowych wskaźników efektywności (np. CTR, CPC, ROAS).</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik będzie potrafił opisać i zastosować metody sprzedaży internetowej i komunikacji z klientami.</p>	<p>Rozróżnienie modeli sprzedaży (np. marketplace, D2C, dropshipping).</p> <p>Dobór form kontaktu z klientem (czat, e-mail, social media) w zależności od etapu procesu zakupowego.</p> <p>Ocena jakości obsługi klienta w e-commerce.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik będzie potrafił zaplanować działania zwiększające przewagę konkurencyjną sklepu internetowego</p>	<p>Analiza konkurencji online.</p> <p>Opracowanie USP (unikalnej propozycji sprzedaży).</p> <p>Propozycja działań zwiększających wartość oferty i lojalność klienta.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Dzień 1 (8h): Fundamenty skutecznej sprzedaży internetowej

1. Wprowadzenie do e-commerce i aktualne trendy rynkowe

- Typowe modele sprzedaży online (D2C, B2C, marketplace, dropshipping)
- Zachowania konsumentów w kanale internetowym
- Przykłady udanych strategii sprzedaży w sieci

2. Optymalizacja sklepu internetowego pod kątem SEO

- Podstawy pozycjonowania stron i produktów
- Dobór słów kluczowych, struktura strony, opisy produktów
- Praktyczne wskazówki dotyczące tytułów, meta opisów, linkowania
- Ćwiczenie: analiza i korekta strony produktowej

3. Skuteczne techniki promocji w e-commerce

- Rodzaje promocji online: rabaty, kody, gratisy, pakiety
- Planowanie akcji promocyjnych z uwzględnieniem sezonowości
- Cross-selling, up-selling, FOMO (fear of missing out)
- Ćwiczenie: zaprojektowanie mini-kampanii promocyjnej

4. Komunikacja z klientem w sprzedaży online

- Kanały komunikacji w e-commerce: czat, e-mail, media społecznościowe
- Reakcja na zapytania i reklamacje
- Budowanie zaufania i relacji z klientem
- Symulacja: scenariusze odpowiedzi na trudne sytuacje zakupowe

Dzień 2 (8h): Reklama i przewaga konkurencyjna w e-commerce

1. Reklama internetowa w praktyce: Google Ads i Facebook/Meta Ads

- Format i typy kampanii reklamowych
- Targetowanie i segmentacja grup odbiorców
- Podstawowe wskaźniki skuteczności (CTR, CPC, ROAS)
- Ćwiczenie: przygotowanie koncepcji kampanii reklamowej

2. Analiza konkurencji i tworzenie unikalnej oferty

- Narzędzia do analizy konkurencji w e-commerce
- USP – unikalna propozycja sprzedaży i wyróżniki marki
- Budowanie lojalności klientów: opinie, retencja, programy lojalnościowe

3. Optymalizacja procesu sprzedaży i konwersji

- Lejek sprzedażowy i jego zastosowanie w praktyce
- Szybkość strony, UX, call to action, bezpieczeństwo
- Optymalizacja koszyka zakupowego i procesu płatności

4. Warsztat końcowy i podsumowanie

- Stworzenie mini-strategii sprzedaży online
- Prezentacja i omówienie projektów w grupach
- Sesja Q&A i indywidualne konsultacje

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do e-commerce i aktualne trendy rynkowe	Wiktor Ruminkiewicz	28-06-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 8 Optymalizacja sklepu internetowego pod kątem SEO	Wiktor Ruminkiewicz	28-06-2025	10:00	12:00	02:00
3 z 8 Skuteczne techniki promocji w e-commerce	Wiktor Ruminkiewicz	28-06-2025	12:30	14:30	02:00
4 z 8 Komunikacja z klientem w sprzedaży online	Wiktor Ruminkiewicz	28-06-2025	14:30	16:30	02:00
5 z 8 Reklama internetowa w praktyce: Google Ads i Facebook/Meta Ads	Wiktor Ruminkiewicz	29-06-2025	08:00	10:00	02:00
6 z 8 Analiza konkurencji i tworzenie unikalnej oferty	Wiktor Ruminkiewicz	29-06-2025	10:00	12:00	02:00
7 z 8 Optymalizacja procesu sprzedaży i konwersji	Wiktor Ruminkiewicz	29-06-2025	12:30	14:30	02:00
8 z 8 Warsztat końcowy i podsumowanie, walidacja	Wiktor Ruminkiewicz	29-06-2025	14:30	16:30	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 755,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 240,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	172,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Wiktor Ruminkiewicz

Zajmuje się doradztwem marketingowym ze szczególnym uwzględnieniem Internetu. Swoją karierę zaczynał od pracy w Poznaniu przy innowacyjnym portalu kreatywnych studentów estudents.pl, którego był współzałożycielem, następnie wspomagał działanie i rozwój poznańskiego Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości w ramach, którego prowadził swoje pierwsze firmy związane m.in. z reklamą, e-PR, Internetem. W 2008 roku wrócił do swojego rodzinnego miasta Konina, gdzie objął stanowisko menadżera w agencji interaktywnej NetCare, w roku 2009 rozpoczął pracę w spółce LM Lokalne Media na stanowisku menadżera ds. rozwoju, z którą współpracuje do dnia dzisiejszego. Obecnie prowadzi własną firmę zajmującą się doradztwem z zakresu marketingu i optymalizacji procesów biznesowych. Wykładowca PWSZ w Koninie, przedmiot: marketing internetowy. Współorganizator i trener w różnego typu szkoleniach biznesowych, głównie z obszaru przedsiębiorczości, umiejętności miękkich i marketingu. Był szefem marketingu w trzeciej co do wielkości sieci aptek: Prima oraz Prezes Zarządu spółki produkcyjnej z branży AGD, suplementy diety. Do grona klientów należą m.in. Grupa Aptek Prima, sklep internetowy DVDmax.pl, Centrum Handlowe Ferio Konin, OSW Wityng, Impexmetal SA, stacje benzynowe BP Konin, sieć lodziarni Beza-krówka, Wakepark Ślesin, PWiK w Koninie, Hotel Pałacyk, KMK-KLINKIER, elektroniczne papierosy Cigger, sala bankietowa Factoria i wielu innych.



2 z 2

Jacek Maćkowski

Zajmuje się doradztwem marketingowym ze szczególnym uwzględnieniem Internetu.

Szczegółowy zakres usług:

POLIGRAFIA

- projekty graficzne na potrzeby druku offsetowego i wielkoformatowego
- skład DTP
- fachowe doradztwo

BRANDING

- opracowanie logotypu
- tworzenie spójnego wizerunku marki
- identyfikacja wizualna
- tworzenie strategii promocyjnych

STRONY WWW

- autorskie i wyjątkowe strony internetowe
- skuteczne i efektywne sklepy internetowe
- administracja stron internetowych

SOCIAL MEDIA

- tworzenie profili w social mediach
- projektowanie graficzne postów
- tworzenie kampanii reklamowych

E-MARKETING

- kompleksowe podejście do tematu e-marketingu (SEO, Google ADS, Google Analytics, Tag Manager itd.)

Współorganizator i trener w różnego typu szkoleniach biznesowych, głównie z obszaru przedsiębiorczości, umiejętności miękkich i marketingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe

Informacje dodatkowe

Uczestnik po zakończeniu usługi otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/certyfikat. Szkolenie przeprowadzane jest w godzinach zegarowych.

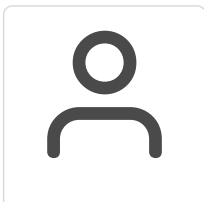
Adres

ul. Młodzieżowa 2
62-510 Konin
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Ruminkiewicz

E-mail k.ruminkiewicz@gmail.com

Telefon (+48) 536 875 319