



DIGITAL BRAND

MAGDALENA

GŁOMSKA

★★★★★ 4,6 / 5

1 583 oceny

## Szkolenie Profesjonalna sprzedaż na ALLEGRO. Krok do sukcesu.

Numer usługi 2025/08/20/118911/2948718

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 21.10.2025 do 22.10.2025

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

### Szkolenie skierowane jest do:

- osób zajmujących się sprzedażą online,
- początkujących sprzedawców rozpoczynających działalność na Allegro,
- przedsiębiorców chcących zwiększyć sprzedaż w internecie,
- właścicieli sklepów stacjonarnych planujących wejść na platformę Allegro,
- specjalistów ds. e-commerce poszukujących nowych narzędzi i strategii,
- osób rozwijających własną markę lub biznes w handlu internetowym.
- osób zarządzających działami - dyrektorów, menedżerów i kierowników
- Zespołów sprzedażowych i marketingowych - projekt managerów
- Wyspecjalizowanych działów w obrębie danej firmy - specjalistów ds. marketingu, PR, e-commerce

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

20-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje specjalistów ds. Allegro do skutecznej sprzedaży i promocji ofert. Uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności tworzenia profesjonalnych ofert, prowadzenia kampanii Allegro Ads, analizy wyników w Allegro Analytics i optymalizacji działań.

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

| Efekty uczenia się                                                          | Kryteria weryfikacji                                                               | Metoda walidacji                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Uczestnik tworzy profesjonalne oferty sprzedażowe na Allegro                | przygotowuje miniatury, zdjęcia i opisy zgodne z algorytmem platformy,             | Analiza dowodów i deklaracji                          |
|                                                                             | stosuje spójny i estetyczny wizerunek marki w ofertach.                            | Analiza dowodów i deklaracji                          |
| Uczestnik optymalizuje oferty w celu zwiększenia widoczności i konwersji    | poprawnie formułuje tytuły i opisy zgodne z zasadami SEO Allegro,                  | Analiza dowodów i deklaracji                          |
|                                                                             | wykorzystuje metody zwiększania konwersji, takie jak pakiety czy promocje łączone. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik planuje i prowadzi skuteczne kampanie Allegro Ads                 | dobiera właściwe cele reklamowe, formaty i budżety,                                | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                             | konfiguruje kampanie i analizuje ich skuteczność w raportach.                      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik wykorzystuje dane analityczne do podejmowania decyzji biznesowych | interpretuje kluczowe wskaźniki efektywności działań sprzedażowych (KPI),          | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                             | porównuje własne wyniki z konkurencją i wdraża najlepsze praktyki rynkowe.         | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik opracowuje i wdraża strategie sprzedażowe na Allegro              | tworzy strategię opartą na narzędziach promocyjnych i remarketingowych,            | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                             | identyfikuje i eliminuje błędy w ofertach i kampaniach ograniczające sprzedaż.     | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

## 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

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym realizowana jest w godzinach dydaktycznych 45 min.

Liczba godzin praktycznych: 14

Liczba godzin teoretycznych: 6

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

**Metody pracy:** wykłady, dyskusje z uczestnikami i case study uczestników, ćwiczenia indywidualne

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia.

**Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)**

**1 DZIEŃ (8:45–17:00)**

**Blok 1. Tworzenie idealnego opisu oferty – teoria + praktyka**

- język korzyści vs. opis techniczny,
- struktura opisu – jak prowadzić klienta do zakupu,
- elementy wyróżniające ofertę (FAQ, storytelling).

**Blok 2. Projektowanie tytułu, który sprzedaje – praktyka**

- zasady SEO na Allegro – słowa kluczowe i ich kolejność,
- błędy w tworzeniu tytułów obniżające konwersję,
- analiza konkurencji i inspiracje.

**Blok 3. Miniatura – pierwsze wrażenie ma znaczenie – praktyka**

- zasady tworzenia zdjęć zgodnych z regulaminem Allegro,
- techniki graficzne zwiększające klikalność,
- testowanie miniatur – które działają najlepiej?

**Blok 4. Allegro Analytics – wykorzystaj potencjał raportów do optymalizacji ofert – teoria + praktyka**

- interpretacja raportów sprzedażowych i ruchu,
- analiza słów kluczowych i konwersji,
- wdrażanie zmian w ofertach na podstawie danych.

**Blok 5. Promocja oferty (wyróżnienia, Strefa Okazji) – zaplanuj budżet i skorzystaj z trików – teoria + praktyka**

- kiedy i jakie wyróżnienia warto stosować,
- kalkulacja opłacalności promocji,
- triki zwiększające widoczność i sprzedaż.

## **Blok 6. Allegro ADS – zrozum płatne kampanie i naucz się metody „słoika” – praktyka**

- • rodzaje kampanii i ich zastosowanie,
- metoda „słoika” – podział budżetu reklamowego,
- tworzenie kampanii dopasowanej do celów biznesowych.

## **Blok 7. Audyty ofert uczestników – case study – praktyka**

- • analiza mocnych i słabych stron wybranych ofert,
- omówienie błędów i propozycje poprawek,
- wskazanie działań do wdrożenia „od zaraz”.

## **2 DZIEŃ (9:00–17:15)**

### **Blok 1. Trafność produktowa na Allegro – tajemnice i triki top sprzedawców – teoria + praktyka**

- • czynniki wpływające na trafność ofert,
- jak poprawić wskaźniki jakości,
- przykłady od top sprzedawców.

### **Blok 2. Checklista pracownika – jak nie spaść z pozycji lidera przez powtarzalne zadania? – praktyka**

- • codzienne działania utrzymujące wysoką widoczność,
- monitoring zmian w algorytmie,
- procedury kontroli jakości pracy zespołu.

### **Blok 3. AI i automatyzacja w przedsiębiorstwie e-commerce – teoria + praktyka**

- • narzędzia AI do tworzenia opisów i optymalizacji ofert,
- automatyzacja obsługi klienta i zamówień,
- integracje wspierające sprzedaż na Allegro.

### **Blok 4. Reklama graficzna na Allegro – dlaczego się opłaca? – teoria + praktyka**

- • rodzaje reklam graficznych i ich zastosowania,
- budowanie rozpoznawalności marki przez display,
- mierzenie skuteczności i ROI.

### **Blok 5. Optymalizacja kampanii Allegro ADS – praca z danymi – praktyka**

- • analiza CTR, CPC i ROAS,
- identyfikacja nierentownych fraz i ofert,
- wdrażanie zmian zwiększających efektywność kampanii.

### **Blok 6. Najczęstsze błędy Allegro ADS – jak nie przepalać budżetu? – praktyka**

- • złe dopasowanie kampanii do celów sprzedażowych,
- niepoprawna segmentacja produktów i grup docelowych,
- brak kontroli nad wydatkami i nadmierne koszty kliknięć.

### **Blok 7. Budowanie strategii sprzedaży na Allegro – analiza danych i liczenie rentowności – teoria + praktyka**

- • jak obliczyć realną marżę i koszty reklamy,
- planowanie budżetu sprzedażowego i reklamowego,
- tworzenie długofalowej strategii rozwoju sklepu.

### **Blok 8. Programy i bonusy dla najlepszych sprzedawców Allegro – teoria**

- • zasady programu Allegro Smart i jego korzyści,
- jak zdobyć status Super Sprzedawcy,
- bonusy i wsparcie od Allegro dla top sprzedawców.

### **Blok 9. Audyty ofert uczestników – case study – praktyka**

- • wspólna analiza ofert i kampanii,
- wskazanie dobrych praktyk i obszarów do poprawy,
- indywidualne rekomendacje dla uczestników.

Walidacja

Forma walidacji:

Trener w trakcie szkolenia zbiera dowody, a na koniec szkolenia przekazuje je Walidatorowi. Walidator po zakończonym szkoleniu analizuje dowody w postaci analizy wykonywanych ćwiczeń. W ramach walidacji przeprowadzany jest także test przed i po szkoleniu z pytaniami zamkniętymi, jednokrotnego wyboru.

Wynik testu generowany jest automatycznie po wypełnieniu testu. Walidator opracowuje protokół wraz z osiągniętym efektem walidacji oraz wskazaniem do dalszego rozwoju.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                      | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 20 Test Walidacyjny                                                                                      | -            | 21-10-2025            | 08:45               | 09:00               | 00:15         |
| 2 z 20 Blok I Tworzenie idealnego opisu oferty – teoria + praktyka                                           | Jakub Szarek | 21-10-2025            | 09:00               | 09:45               | 00:45         |
| 3 z 20 Blok 2. Projektowanie tytułu, który sprzedaje – praktyka                                              | Jakub Szarek | 21-10-2025            | 09:45               | 10:30               | 00:45         |
| 4 z 20 Blok 3. Miniatura – pierwsze wrażenie ma znaczenie – praktyka                                         | Jakub Szarek | 21-10-2025            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| 5 z 20 Przerwa                                                                                               | Jakub Szarek | 21-10-2025            | 12:00               | 12:45               | 00:45         |
| 6 z 20 Blok 4. Allegro Analytics – wykorzystaj potencjał raportów do optymalizacji ofert – teoria + praktyka | Jakub Szarek | 21-10-2025            | 12:45               | 13:30               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                           | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>7 z 20</b> Blok 5.<br>Promocja oferty (wyróżnienia, Strefa Okazji) – zaplanuj budżet i skorzystaj z trików – teoria + praktyka | Jakub Szarek      | 21-10-2025            | 13:30               | 14:15               | 00:45         |
| <b>8 z 20</b> Blok 6.<br>Allegro ADS – zrozum płatne kampanie i naucz się metody „słoika” – praktyka                              | Jakub Szarek      | 21-10-2025            | 14:15               | 15:45               | 01:30         |
| <b>9 z 20</b> Blok 7.<br>Audyty ofert uczestników – case study – praktyka                                                         | Jakub Szarek      | 21-10-2025            | 15:45               | 17:00               | 01:15         |
| <b>10 z 20</b> Blok 1.<br>Trafność produktowa na Allegro – tajemnice i triki top sprzedawców – teoria + praktyka                  | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 09:00               | 09:45               | 00:45         |
| <b>11 z 20</b> Blok 2.<br>Checklista pracownika – jak nie spaść z pozycji lidera przez powtarzalne zadania? – praktyka            | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 09:45               | 10:30               | 00:45         |
| <b>12 z 20</b> Blok 3. AI i automatyzacja w przedsiębiorstwie e-commerce – teoria + praktyka                                      | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 10:30               | 11:15               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                        | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>13 z 20</b> Blok 4.<br>Reklama graficzna na Allegro – dlaczego się opłaca? – teoria + praktyka                              | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 11:15               | 12:00               | 00:45         |
| <b>14 z 20</b> Przerwa                                                                                                         | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 12:00               | 12:45               | 00:45         |
| <b>15 z 20</b> Blok 5.<br>Optymalizacja kampanii Allegro ADS – praca z danymi – praktyka                                       | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 12:45               | 14:00               | 01:15         |
| <b>16 z 20</b> Blok 6.<br>Najczęstsze błędy Allegro ADS – jak nie przepalać budżetu? – praktyka                                | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 14:00               | 14:45               | 00:45         |
| <b>17 z 20</b> Blok 7.<br>Budowanie strategii sprzedaży na Allegro – analiza danych i liczenie rentowności – teoria + praktyka | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 14:45               | 15:30               | 00:45         |
| <b>18 z 20</b> Blok 8.<br>Programy i bonusy dla najlepszych sprzedawców Allegro – teoria                                       | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 15:30               | 16:15               | 00:45         |
| <b>19 z 20</b> Blok 9.<br>Audyty ofert uczestników – case study – praktyka                                                     | Mateusz Olszewski | 22-10-2025            | 16:15               | 17:00               | 00:45         |
| <b>20 z 20</b> Test Walidacyjny                                                                                                | -                 | 22-10-2025            | 17:00               | 17:15               | 00:15         |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 600,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 600,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 180,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 180,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### Jakub Szarek

JAKUB SZAREK - Manager Allegro Plus, Ekspert Allegro w vSprint

W agencji działa od czerwca 2023 szkoląc sprzedawców, konsultując i audytując ich konta oraz edukując z wielu obszarów Allegro. Na Allegro jako sprzedawca startował w 2013 roku. Autor całodniowego warsztatu dla pracowników ds. Allegro (od nowicjusza do średniozaawansowanego specjalisty). Prelegent wielu miejsc i wydarzeń takich jak Akademia Allegro, Żniwa, Konferencja Olimp Marketplace czy zamknięta społeczność Allegro Plus. Twórca systemów i strategii sprzedawców, ułatwiających ich codzienne zarządzanie i optymalizację sprzedaży na Allegro. W ciągu w ostatnich 5 lat przeprowadził ponad 400 godzin szkoleniowych i przeszkolił ponad 200 osób – wśród klientów były zarówno mikro i małe przedsiębiorstwa, jak i liderzy rynku, zatrudniający setki osób.



2 z 2

### Mateusz Olszewski

Ekspert Allegro ADS w vSprint

Z Allegro działa już 6. lat. W vSprint od 2 lat odpowiada za kampanie Allegro Ads i Ads4Brands. Udziela się w social media oraz tworzy filmy edukacyjne na YouTube. W swojej pracy wykonuje analizy, przez optymalizację, po osiąganie wyników sprzedażowych. Jego celem jest zwiększanie obrotów przy kontrolowaniu kosztów. Każda decyzja opiera się na doświadczeniu, które uważa za najlepszego doradcę. Lubi liczby, ale najbardziej ceni realne efekty: rosnącą sprzedaż, zadowolonych klientów i dobrze wydany budżet. W pracy i życiu prywatnym łączy wiedzę z intuicją, działanie z refleksją i strategię z pasją. W ciągu w ostatnich 5 lat przeprowadził ponad 800 godzin szkoleniowych i przeszkolił ponad 450 osób – wśród klientów były zarówno mikro i małe przedsiębiorstwa, jak i liderzy rynku, zatrudniający setki osób.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują certyfikat szkolenia.

## Warunki uczestnictwa

### Wymogi unijne związane z realizacją szkolenia z dofinansowaniem:

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80%- 100% (w zależności od programu dofinansowania i podpisanej umowy z Operatorem) zajęć usługi rozwojowej

Regulamin świadczenia usług szkoleniowych znajduje się na stronie:

<https://digitalbrand.com.pl/>

### Rekomendowane warunki techniczne:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- Korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Należy korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

### Należy zabrać:

- laptopa, myszkę, ładowarkę do laptopa

Oferujemy dostęp do Internetu ale ze względów bezpieczeństwa rekomendujemy posiadanie własnego.

## Informacje dodatkowe

- Narzędzie stosowane do walidowania efektów uczenia się uczestników jest autorskim narzędziem firmy szkoleniowej i zostało stworzone we współpracy ze specjalistami.

## Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Magdalena Głomska**

**E-mail** [biuro@digitalbrand.com.pl](mailto:biuro@digitalbrand.com.pl)

**Telefon** (+48) 505 139 506