



Allegro i e-commerce – jak sprzedawać więcej i budować stabilny biznes internetowy

Numer usługi 2025/08/21/21247/2952419

1 400,00 PLN brutto
1 400,00 PLN netto
175,00 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h

TOMASZ
KOPCZYŃSKI
"SYNERGIA"

★★★★★ 4,6 / 5
349 ocen

📍 Grudziądz / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
📄 Usługa szkoleniowa
🕒 8 h
📅 10.10.2025 do 10.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób prowadzących lub planujących rozpoczęcie działalności handlowej online, w szczególności: • właścicieli małych i średnich firm chcących rozwijać sprzedaż na Allegro i w e-commerce, • początkujących i średniozaawansowanych sprzedawców na Allegro, • pracowników działów sprzedaży, marketingu i obsługi klienta odpowiedzialnych za rozwój kanałów online, • osób prowadzących sklepy internetowe, które chcą rozszerzyć działalność o sprzedaż na marketplace'ach, • przedsiębiorców i freelancerów planujących wejście na rynek e-commerce.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	09-10-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	8

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do skutecznego wykorzystywania uniwersalnych technik sprzedażowych w różnych modelach biznesowych – zarówno w doradztwie technicznym, jak i w e-commerce.

Uczestnicy rozwiną kompetencje w zakresie analizy potrzeb klientów, personalizacji oferty, stosowania technik perswazji, budowania trwałych relacji z klientami oraz optymalizacji procesów sprzedażowych w środowisku offline i online. Zdobyta wiedza i umiejętności pozwolą na zwiększenie efektywności

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia kluczowe motywacje zakupowe klientów oraz elementy psychologii wpływające na decyzje zakupowe.	Uczestnik wskazuje różne motywacje zakupowe i przyporządkowuje je do odpowiednich postaw klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje skuteczne techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej stosowane w procesie sprzedaży	Uczestnik przyporządkowuje techniki komunikacyjne do kontekstu sprzedażowego oraz ocenia ich skuteczność w budowaniu relacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje sposoby budowania relacji z klientem i dopasowania stylu komunikacji do jego typu.	Uczestnik wybiera adekwatne techniki budowania relacji do charakterystyki klienta oraz analizuje wpływ stylu komunikacji na poziom zaufania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik odróżnia specyfikę sprzedaży doradczej od sprzedaży w modelu e-commerce.	Uczestnik wskazuje różnice w działaniach handlowych w doradztwie technicznym i sprzedaży online, uwzględniając specyfikę relacji B2B i B2C.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje działania zwiększające wartość koszyka zakupowego oraz poziom personalizacji oferty.	Uczestnik dobiera techniki cross-sellingu, up-sellingu i personalizacji do różnych scenariuszy sprzedażowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje zasady perswazji oraz techniki wpływu w procesie sprzedaży w różnych branżach.	Uczestnik wskazuje zasady wpływu i analizuje ich zastosowanie w etycznym kontekście relacji z klientem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje typowe obiekcje klientów i przyporządkowuje do nich odpowiednie techniki ich przełamania.	Uczestnik klasyfikuje obiekcje i dobiera do nich adekwatne odpowiedzi oraz analizuje skuteczność zastosowanej strategii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia działania obsługi posprzedażowej oraz sposoby budowania lojalności w modelach doradczych i e-commerce.	Uczestnik porównuje działania posprzedażowe w obu modelach oraz przypisuje im funkcję budowania lojalności i pozytywnego wizerunku marki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje kluczowe elementy doświadczenia klienta (Customer Experience) i ich wpływ na decyzje zakupowe.	Uczestnik analizuje przykłady działań zwiększających satysfakcję klienta oraz ocenia ich skuteczność w różnych punktach styku z marką.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje dane rynkowe oraz formułuje strukturę strategii sprzedażowej dostosowanej do branży.	Uczestnik wyznacza cele sprzedażowe, dobiera mierniki sukcesu i przypisuje konkretne działania operacyjne do etapu wdrażania strategii.	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

Moduł 1: Strategia sprzedaży dopasowana do branży

- Jak określić model sprzedaży odpowiedni dla swojej oferty i rynku?
- Charakterystyka sprzedaży w różnych segmentach (B2B, B2C, produkty fizyczne, usługi).
- Jak dostosować język i komunikację oferty do potrzeb konkretnej grupy klientów?

Moduł 2: Optymalizacja ofert i aukcji Allegro

- Tworzenie tytułów i opisów, które sprzedają – zgodnie z algorytmem Allegro.
- Jak dobrać zdjęcia, parametry i kategorie, by zwiększyć widoczność?
- Wpływ jakości oferty na pozycjonowanie w wynikach wyszukiwania.

Moduł 3: Allegro Ads – skuteczne kampanie reklamowe

- Wprowadzenie do Allegro Ads: formaty reklam i zasady działania.
- Jak analizować wyniki kampanii i optymalizować budżet?
- Strategie reklamowe dopasowane do rodzaju asortymentu.

Moduł 4: Analiza konkurencji i wyciąganie wniosków

- Jak wyszukiwać i porównywać oferty konkurencji?
- Narzędzia do monitorowania cen, jakości obsługi i pozycji w wyszukiwarce.
- Tworzenie planu działań w odpowiedzi na mocne i słabe strony konkurencji.

Moduł 5: Zarządzanie kontem firmowym na Allegro

- Konfiguracja i profesjonalna prezentacja konta firmowego.
- Zasady bezpieczeństwa i zgodność z regulaminem Allegro.
- Automatyzacja procesów i zarządzanie dużą liczbą ofert.

Moduł 6: Narzędzia Allegro wspierające sprzedawcę

- Centrum Sprzedawcy, Menedżer Sprzedaży, Allegro Analytics – omówienie i zastosowanie.
- Integracje z zewnętrznymi systemami (ERP, CRM, sklepy internetowe).
- Obsługa zamówień, wysyłek i wiadomości z klientami.

Moduł 7: Unikanie typowych błędów w sprzedaży

- Najczęstsze przyczyny blokad kont i spadku sprzedaży.
- Jak unikać błędów w opisach, komunikacji i realizacji zamówień?
- Przykłady złych praktyk i ich skutków w długim okresie.

Moduł 8: Budowanie zaufania i doskonałej obsługi klienta

- Znaczenie jakości obsługi w budowaniu pozycji na Allegro.
- Jak odpowiadać na pytania, reklamacje i opinie w sposób wzmacniający markę?
- Budowanie lojalności klienta i zdobywanie pozytywnych ocen.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.						

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Banasiak

Michał Banasiak – ekspert e-commerce i praktyk sprzedaży internetowej z wieloletnim doświadczeniem w budowie i zarządzaniu kanałami sprzedaży online. Absolwent Politechniki Częstochowskiej (mgr inż. Wydział Inżynierii Mechanicznej i Informatyki), ukończył także studium pedagogiczne.

Związany z e-commerce od kilkunastu lat. Kierował sprzedażą online w Eltrox.pl i CosmoGroup (NeoNail.pl, Mylaq.pl, NEOMakeUp.com, Black-Lashes.pl). Współtwórca platformy LekkiKoszyk.pl, były CEO agencji vSprint.pl, wyspecjalizowanej w sprzedaży na platformach typu Marketplace.

Doświadczony trener i oficjalny szkoleniowiec SprawnyMarketing (ponad 20 szkoleń). Prelegent na konferencjach: Golden Marketing Conference, Traffic Day, I Love E-commerce, Sky-Shop Day oraz na webinarach Akademii Allegro. Certyfikowany partner Allegro.

Specjalizuje się w zwiększaniu sprzedaży online, tworzeniu strategii e-commerce oraz optymalizacji działań sprzedażowo-marketingowych. Łączy wiedzę menedżerską i praktyczne podejście, co przekłada się na wysoką skuteczność prowadzonych szkoleń i doradztwa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma bezpłatnie komplet praktycznych materiałów wspierających wdrożenie zdobytej wiedzy w codziennej pracy:

- **Kompedium wiedzy pt. „Uniwersalne techniki sprzedażowe: od teorii do praktyki”** – zawierające syntetyczne podsumowanie kluczowych zagadnień omawianych podczas szkolenia, praktyczne case studies z rynku Allegro oraz checklisty pomocne przy analizie ofert, optymalizacji aukcji i prowadzeniu kampanii reklamowych.
- **Zestaw arkuszy do analizy klientów i planowania działań sprzedażowych** – gotowe do użycia szablony i formularze wspierające:
 - segmentację klientów,
 - analizę konkurencji,
 - planowanie kampanii Allegro Ads,
 - optymalizację działań w oparciu o dane.
- **Materiały wizualne z przykładami najlepszych praktyk w e-commerce i sprzedaży na Allegro** – zestaw grafik, ekranów i analiz przypadków pokazujących skuteczne rozwiązania w zakresie:
 - tworzenia ofert,
 - komunikacji z klientem,
 - zarządzania kontem,
 - prowadzenia skutecznych działań posprzedażowych.

Do wybranej metody walidacji nie jest potrzebny walidator, ponieważ uczestnicy dostają link do wypełnienia testu z automatycznie generowanymi odpowiedziami.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%

. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23% (Podstawa par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień z podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień [Dz. U. z 2015 r. poz. 736]).

Harmonogram został opracowany w oparciu o godziny dydaktyczne (1 godzina dydaktyczna = 45 minut), zgodnie z wymaganiami Bazy Usług Rozwojowych.

W ciągu każdego dnia szkoleniowego zostały uwzględnione 2 przerwy po 30 minut, które nie są wliczane do czasu trwania usługi.

Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu oraz kamera .

Szkolenie prowadzone będzie na platformie google meets lub clickmeeting

Adres

ul. Składowa 6
86-300 Grudziądz
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Zofia Kapczyńska

E-mail zofia.kapczynska@synergia-pm.pl

Telefon (+48) 666 879 290