



KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

511 ocen

E-commerce w Praktyce – usługa szkoleniowa

Numer usługi 2025/09/08/161638/2992658

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 66 h

📅 11.10.2025 do 09.11.2025

13 899,00 PLN brutto

11 300,00 PLN netto

210,59 PLN brutto/h

171,21 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

- Osoby przygotowujące się do pierwszej pracy w e-commerce: **sprzedawca internetowy / operator sklepu / junior e-commerce.**
- Osoby bez doświadczenia komercyjnego wchodzące na rynek pracy.
- Osoby **przekwalifikujące się** z handlu stacjonarnego, obsługi klienta lub administracji.
- Właściciele mikrofirm i samozatrudnieni **uruchamiający sprzedaż online jako główne źródło przychodu.**
- Pracownicy MŚP delegowani do **obsługi marketplace i sklepu internetowego.**
- Stażyści/praktykanci w działach e-commerce lub marketingu cyfrowego.
- Osoby po przerwie zawodowej, planujące powrót do pracy w e-commerce.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

10-10-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

66

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "E-commerce w Praktyce – usługa szkoleniowa" PRZYGOTOWUJE do pierwszej pracy w e-commerce (sprzedawca online/operator sklepu/junior e-commerce) poprzez: sprzedaż na marketplace'ach i bezpieczną obsługę transakcji; uruchomienie i prowadzenie sklepu zgodnie z prawem konsumenckim/RODO; tworzenie ofert (foto, opis, SEO) i kampanii płatnych; organizację logistyki i rentowności; utrzymanie jakości i posprzedaży; podstawowe automatyzacje i integracje.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wylicza marżę i próg rentowności z uwzględnieniem prowizji, kosztów płatności/logistyki i promocji	Uczestnik ocenia rentowność biznesu online na podstawie case study	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik uzasadnia istotę analizy finansowej w zakresie sprzedaży elektronicznej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wylicza rentowność na podstawie wskazanego w treści pytania case study	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia legalne klauzule prawne od klauzul abuzywnych we wskazanym fragmencie Regulaminu sklepu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje wymagania prawne e-commerce	Uczestnik rozróżnia wymagania bezwzględnie obowiązujące od wymagań akcesoryjnych na podstawie case'u	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Definiuje zasady bezpieczeństwa transakcji online	Uczestnik uzasadnia rolę certyfikatu SSL w zabezpieczaniu transakcji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje pojęcie chargeback	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera właściwe metody reakcji w sytuacji skutecznego ataku hakerskiego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik opisuje najważniejsze zasady SEO	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Definiuje podstawowe zasady SEO dla kart produktu	Uczestnik uzasadnia istotę SEO dla kart produktów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik ocenia implementację zasad SEO we wskazanym fragmencie karty produktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wybiera właściwe narzędzia do automatyzacji sklepu	Uczestnik definiuje najważniejsze zasady automatyzacji pod kątem technicznym i prawnym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje najważniejsze funkcjonalności wskazanych narzędzi do automatyzacji sklepu internetowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera właściwe narzędzie do automatyzacji na podstawie krótkiego opisu funkcjonalności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik uzasadnia istotę ryzyka w handlu elektronicznym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje ryzyka	Uczestnik identyfikuje ryzyka, które mogą pojawić się na różnych etapach e-commerce na podstawie krótkiego case study	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera właściwą metodę minimalizacji ryzyka na podstawie krótkiego case study	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

Dzień 1: Sprzedaż na platformach + bezpieczeństwo transakcji

(09:00–18:15; 11 godzin dydaktycznych + 2 przerwy po 30 minut)

09:00–10:45 | Wejście do e-commerce i konta sprzedawcy

Modele sprzedaży (marketplace vs. sklep). Zakładanie i weryfikacja kont (np. Allegro/OLX). Płatności, prowizje, limity.

10:45–11:15 | Przerwa

11:15–12:45 | Bezpieczeństwo i zgodność

Ochrona płatności, chargeback, 2FA. Polityka zwrotów/reklamacji. Podstawy RODO w sprzedaży online.

12:45–13:15 | Przerwa obiadowa

13:15–14:45 | Oferta, zdjęcia i opisy (rozszerzenie)

Standardy jakości zdjęć, mini-obróbka i formaty. Prawa autorskie. Struktura opisu i SEO on-listing. Zgodność z regulaminami platform.

14:45–16:45 | Warsztat: pierwsza oferta na marketplace

Założenie konta (demo), konfiguracja płatności/dostawy (tryb testowy), wystawienie 1–2 ofert, checklista jakości.

16:45–18:15 | Obsługa transakcji i korespondencja

Szablony e-mail/SMS, statusy zamówień, SLA platform, studia przypadków sporów i odwołań.

Dzień 2: Sklep internetowy – uruchomienie i zgodność z prawem

(09:00–18:15; 11 godzin dydaktycznych + 2 przerwy po 30 minut)

09:00–10:45 | Start sklepu (WooCommerce/Shoper/Shopify)

Konfiguracja podstawowa, domena/SSL, płatności i dostawy, podatki/stawki.

10:45–11:15 | Przerwa

11:15–12:45 | Regulamin, polityka prywatności, prawo konsumenckie

Elementy obowiązkowe, odstąpienie, reklamacje, cookies, klauzule informacyjne.

12:45–13:15 | Przerwa obiadowa

13:15–14:45 | UX karty produktu i koszyka

Bariery konwersji, mikrocropy, elementy zaufania (opinie, gwarancje), checkout.

14:45–16:45 | Warsztat: katalog produktów

Dodawanie produktów (warianty, atrybuty), zdjęcia i opisy, stany magazynowe, kategorie/filtry.

16:45–18:15 | Zamówienia i dokumenty

Obsługa statusów, faktury/paragony, generowanie etykiet, obsługa zwrotów; audyt zgodności sklepu (checklista).

Dzień 3: Ogłoszenia i reklamy – pozyskiwanie klientów

(09:00–18:15; 11 godzin dydaktycznych + 2 przerwy po 30 minut)

09:00–10:45 | Redagowanie ogłoszeń i reklam

Język korzyści, CTA, mini-grafiki. Zgodność z politykami serwisów. Struktury ogłoszeń pod marketplace/ogłoszenia.

10:45–11:15 | Przerwa

11:15–12:45 | Podstawy płatnej promocji

Allegro Ads, ogłoszenia promowane (OLX), wprowadzenie do kampanii w social. Budżety i formaty.

12:45–13:15 | Przerwa obiadowa

13:15–14:45 | KPI marketingowe i analityka

CTR, CPC, ROAS, tagowanie i atrybucja, podstawy raportowania.

14:45–16:45 | Warsztat: publikacja ogłoszeń/kampanii

Przygotowanie kreacji (Canva), konfiguracja kampanii testowej/roboczej, ustawienie śledzenia.

16:45–18:15 | Optymalizacja i szybkie testy A/B

Matryca hipotez (nagłówek/cena/zdjęcia/benefit), analiza wyników, harmonogram iteracji.

Dzień 4: Logistyka, rentowność i standardy jakości

(09:00–18:15; 11 godzin dydaktycznych + 2 przerwy po 30 minut)

09:00–10:45 | Dostawy i operacje

Integracje z kurierami/paczkomatami, automaty etykiet, polityka wysyłek, pakowanie i szkody.

10:45–11:15 | Przerwa

11:15–12:45 | Kalkulacja marży i cen

Prowizje platform, koszty płatności/logistyki, proste kalkulatory rentowności, polityki cenowe.

12:45–13:15 | Przerwa obiadowa

13:15–14:45 | Jakość sprzedaży i compliance marketplace

Ratingi, SLA, ograniczenia kategorii, kary i procedury odwoławcze.

14:45–16:45 | Warsztat: proces posprzedażowy

Reguły wysyłek i zwrotów, szablony komunikacji, automatyzacja powiadomień.

16:45–18:15 | Standardy obsługi klienta

Deeskalacja, trudne sytuacje, skrypty odpowiedzi, polityka „goodwill”.

Dzień 5: Algorytmy marketplace i CRO sklepu

(09:00–18:15; 11 godzin dydaktycznych + 2 przerwy po 30 minut)

09:00–10:45 | Ranking ofert w marketplace

Czynniki widoczności (trafność, jakość, cena, dostępność), buy box, metryki jakości.

10:45–11:15 | Przerwa

11:15–12:45 | SEO w e-commerce (sklep)

Struktura kategorii, facety/filtry, dane strukturalne, indeksacja kart produktów.

12:45–13:15 | Przerwa obiadowa

13:15–14:45 | CRO: optymalizacja konwersji w sklepie

Zaufanie (opinie, polityki), UX checkoutu, cross/upsell, rekomendacje.

14:45–16:45 | Promocje i strategie cenowe

Promocje czasowe, bundling, kupony, progi darmowej dostawy; kalkulacja opłacalności kampanii.

16:45–18:15 | Zarządzanie ryzykiem

Fraudy i nadużycia, prewencja chargeback, zgodność z politykami platform, ścieżki odwołań.

Dzień 6: Automatyzacje, analityka zaawansowana, integracje + Walidacja

(09:00–18:15; 11 godzin dydaktycznych + 2 przerwy po 30 minut)

09:00–10:45 | Automatyzacje operacyjne i marketingowe

Flow e-mail/SMS (porzucony koszyk, post-purchase), podstawy CRM i segmentacji, remarketing.

10:45–11:15 | Przerwa

11:15–12:45 | Analityka zaawansowana

Dashboard KPI, kohorty, lejki zakupowe, monitoring jakości operacji.

12:45–13:15 | Przerwa obiadowa

13:15–14:45 | Integracje i skalowanie

ERP/WMS, integratory marketplace, feedy produktowe, synchronizacja stanów i cen.

14:45–16:45 | Zgodność i ryzyko prawne (operacyjnie)

RODO w praktyce e-commerce, cookies i preferencje prywatności, podatki w handlu online (ujęcie operacyjne), archiwizacja i retencja danych.

16:45–17:30 | Checklisty merytoryczne wdrożeniowe

Listy kontrolne: listing, sklep, kampanie, posprzedaż, jakość/SLA, podsumowanie, sesja pytań i odpowiedzi.

17:30–18:15 | Walidacja (45 min) – test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

1) Godziny: Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, czyli 1 godzina szkolenia równa się 45 minut; łącznie 66 godzin dydaktycznych.

2) Przerwy: Przerwy nie są wliczane w czas trwania szkolenia.

3) Metoda prowadzenia: Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

4) Forma: Usługa odbywa się zdalnie w czasie rzeczywistym.

5) Grupa docelowa: Usługa jest adresowana do osób przygotowujących się do pierwszej pracy w e-commerce (sprzedawca internetowy/operator sklepu/junior e-commerce), osób bez doświadczenia komercyjnego wchodzących na rynek pracy, osób przekwalifikowanych z handlu stacjonarnego, obsługi klienta lub administracji, właścicieli mikrofirm i samozatrudnionych uruchamiających sprzedaż online, pracowników MŚP delegowanych do obsługi marketplace i sklepu, stażystów/praktykantów w e-commerce/marketingu cyfrowym oraz osób wracających do pracy po przerwie.

6) Warunki organizacyjne: Szkolenie odbędzie się w formie zdalnej w czasie rzeczywistym na platformie komunikacyjnej Google Meet. Szkolenie przewidziane jest od jednej do dziesięciu osób.

7) Warunki wydania zaświadczenia: Uczestnik otrzyma zaświadczenie, gdy spełni dwa wymogi jednocześnie: osiągnie frekwencję wynoszącą co najmniej 80% łącznego wymiaru godzin szkolenia (nie wlicza się czasu przerw) na podstawie raportu wygenerowanego z systemu Google Meet identyfikującego wszystkich uczestników oraz uzyska wynik co najmniej 80% poprawnych odpowiedzi testu (walidacji).

8) Cel edukacyjny: Usługa "E-commerce w Praktyce – usługa szkoleniowa" PRZYGOTOWUJE do pierwszej pracy w e-commerce (sprzedawca online/operator sklepu/junior e-commerce) poprzez: sprzedaż na marketplace'ach i bezpieczną obsługę transakcji; uruchomienie i prowadzenie sklepu zgodnie z prawem konsumenckim/RODO; tworzenie ofert (foto, opis, SEO) i kampanii płatnych; organizację logistyki i rentowności; utrzymanie jakości i posprzedaży; podstawowe automatyzacje i integracje.

9) Walidacja: Ocena efektów uczenia się prowadzona jest za pośrednictwem standaryzowanego testu dostępnego online, którego wynik generowany jest automatycznie przez system, **bez udziału człowieka**. Mechanizm walidacji działa niezależnie od procesu szkoleniowego (nie jest obsługiwany przez trenera ani zespół prowadzący), co zapewnia **rozdzielność** obu procesów. Test ma z góry określone progi zaliczeniowe, a wyniki wraz z metadanymi (data/godzina, czas trwania, identyfikator uczestnika) są archiwizowane w systemie, a informacja o rezultacie

udostępniana jest uczestnikowi niezwłocznie. Tym samym warunek rozdzielności procesów szkolenia i walidacji pozostaje zachowany. Test składa się z dwudziestu pytań jednokrotnego wyboru (cztery warianty odpowiedzi). Uczestnik rozwiązuje test w programie Google Forms, oświadczając o niekorzystaniu z pomocy dydaktycznych przy jego rozwiązywaniu. Każde pytanie punktowane jest po jeden punkt. Nie ma punktów ujemnych.

10) Warunki zwolnienia przedmiotowego z podatku VAT: Szkolenie „E-commerce w Praktyce – usługa szkoleniowa” stanowi kształcenie zawodowe w rozumieniu art. 44 rozporządzenia 282/2011, gdyż pozostaje w **bezpośrednim związku z wykonywaniem zawodu** sprzedawcy internetowego/operatora sklepu/junior e-commerce i **służy uzyskaniu oraz uaktualnieniu wiedzy i umiejętności do celów zawodowych** (sprzedaż na marketplace’ach, bezpieczna obsługa transakcji, uruchomienie i prowadzenie sklepu, reklamy/KPI, logistyka, compliance). Na gruncie prawa krajowego korzysta ze zwolnienia z **art. 43 ust. 1 pkt 29 ustawy o VAT** (realizacja w formach i na zasadach określonych w odrębnych przepisach, akredytacja lub 100% finansowania publicznego) oraz – przy **≥70% finansowania ze środków publicznych** – na podstawie **§ 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20.12.2013 r.**

11) Minimalne wymagania: Uczestnictwo **nie wymaga** wcześniejszej wiedzy, doświadczenia ani kompetencji zawodowych w zakresie e-commerce.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 43

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 43 Wejście do e-commerce i konta sprzedawcy – współdzielenie ekranu	Marta Schneider	11-10-2025	09:00	10:45	01:45
2 z 43 Przerwa	Marta Schneider	11-10-2025	10:45	11:15	00:30
3 z 43 Bezpieczeństwo i zgodność – wideokonferencja	Marta Schneider	11-10-2025	11:15	12:45	01:30
4 z 43 Przerwa obiadowa	Marta Schneider	11-10-2025	12:45	13:15	00:30
5 z 43 Oferta, zdjęcia i opisy – ćwiczenia	Marta Schneider	11-10-2025	13:15	14:45	01:30
6 z 43 Warsztaty: pierwsza oferta na marketplace – ćwiczenia	Marta Schneider	11-10-2025	14:45	16:45	02:00
7 z 43 Obsługa transakcji i korespondencja – ćwiczenia	Marta Schneider	11-10-2025	16:45	18:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 43 Start sklepu (WooCommerce/Shoper/Shopify) – współdzielenie ekranu	Marta Schneider	12-10-2025	09:00	10:45	01:45
9 z 43 Przerwa	Marta Schneider	12-10-2025	10:45	11:15	00:30
10 z 43 Regulamin, polityka prywatności, prawo konsumenckie – wideokonferencja	Marta Schneider	12-10-2025	11:15	12:45	01:30
11 z 43 Przerwa obiadowa	Marta Schneider	12-10-2025	12:45	13:15	00:30
12 z 43 UX karty produktu i koszyka – wideokonferencja	Marta Schneider	12-10-2025	13:15	14:45	01:30
13 z 43 Warsztaty: katalog produktów – ćwiczenia	Marta Schneider	12-10-2025	14:45	16:15	01:30
14 z 43 Zamówienia i dokumenty – wideokonferencja	Marta Schneider	12-10-2025	16:45	18:15	01:30
15 z 43 Redagowanie ogłoszeń i reklam – ćwiczenia	Marta Schneider	26-10-2025	09:00	10:45	01:45
16 z 43 Przerwa	Marta Schneider	26-10-2025	10:45	11:15	00:30
17 z 43 Podstawy płatnej promocji – wideokonferencja	Marta Schneider	26-10-2025	11:15	12:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 43 Przerwa obiadowa	Marta Schneider	26-10-2025	12:45	13:15	00:30
19 z 43 KPI marketingowe i analityka – ćwiczenia	Marta Schneider	26-10-2025	13:15	14:45	01:30
20 z 43 Warsztaty: publikacja ogłoszeń/kampanii – ćwiczenia	Marta Schneider	26-10-2025	14:45	16:15	01:30
21 z 43 Optymalizacja i szybkie testy A/B – ćwiczenia	Marta Schneider	26-10-2025	16:45	18:15	01:30
22 z 43 Dostawy i operacje – współdzielenie ekranu	Marta Schneider	02-11-2025	09:00	10:45	01:45
23 z 43 Przerwa	Marta Schneider	02-11-2025	10:45	11:15	00:30
24 z 43 Kalkulacja marży i cen – wideokonferencja	Marta Schneider	02-11-2025	11:15	12:45	01:30
25 z 43 Przerwa obiadowa	Marta Schneider	02-11-2025	12:45	13:15	00:30
26 z 43 Jakość sprzedaży i compliance marketplace – wideokonferencja	Marta Schneider	02-11-2025	13:15	14:45	01:30
27 z 43 Warsztaty: proces posprzedażowy – ćwiczenia	Marta Schneider	02-11-2025	14:45	16:15	01:30
28 z 43 Standardy obsługi klienta – ćwiczenia	Marta Schneider	02-11-2025	16:45	18:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 43 Ranking ofert w marketplace – ćwiczenia	Marta Schneider	08-11-2025	09:00	10:45	01:45
30 z 43 Przerwa	Marta Schneider	08-11-2025	10:45	11:15	00:30
31 z 43 SEO w e-commerce (sklep) – ćwiczenia	Marta Schneider	08-11-2025	11:15	12:45	01:30
32 z 43 Przerwa obiadowa	Marta Schneider	08-11-2025	12:45	13:15	00:30
33 z 43 CRO: optymalizacja konwersji w sklepie – wideokonferencja	Marta Schneider	08-11-2025	13:15	14:45	01:30
34 z 43 Promocje i strategie cenowe – ćwiczenia	Marta Schneider	08-11-2025	14:45	16:15	01:30
35 z 43 Zarządzanie ryzykiem – wideokonferencja	Marta Schneider	08-11-2025	16:45	18:15	01:30
36 z 43 Automatyzacje operacyjne i marketingowe – wideokonferencja	Marta Schneider	09-11-2025	09:00	10:45	01:45
37 z 43 Przerwa	Marta Schneider	09-11-2025	10:45	11:15	00:30
38 z 43 Analityka zaawansowana – wideokonferencja	Marta Schneider	09-11-2025	11:15	12:45	01:30
39 z 43 Przerwa obiadowa	Marta Schneider	09-11-2025	12:45	13:15	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 43 Integracje i skalowanie – współdzielenie ekranu	Marta Schneider	09-11-2025	13:15	14:45	01:30
41 z 43 Zgodność i ryzyko prawne (operacyjnie) – wideokonferencja	Marta Schneider	09-11-2025	14:45	16:45	02:00
42 z 43 Checklisty merytoryczne wdrożeniowe – chat	Marta Schneider	09-11-2025	16:45	17:30	00:45
43 z 43 Walidacja (45 min) – test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Marta Schneider	09-11-2025	17:30	18:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	13 899,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	11 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,59 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,21 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Schneider

Marta Schneider — ekspertka e-commerce i trenerka kompetencji cyfrowych

Specjalizuje się w praktycznym e-commerce; w ostatnich 5 latach zrealizowała 300+ godzin szkoleń z SEO, administracji stron www, optymalizacji opisów produktów pod SEO oraz tworzenia reklam. Na co dzień korzysta z zaawansowanych funkcji Canvy i wyróżnia się kreatywnością w tworzeniu opisów oraz kreacji marketingowych.

Jest odpowiedzialna za marketing w KORYCKI & GRACZYK CONSULTING GROUP sp. z o.o.; współtworzy regulaminy sklepów internetowych, polityki prywatności i procedury cyberbezpieczeństwa. Posiada liczne certyfikaty branżowe oraz 400+ godzin doświadczenia szkoleniowego z bezpieczeństwa cyfrowego (w ostatnich 5 latach).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów zostanie wysłany w wiadomości e-mail przed rozpoczęciem szkolenia do każdego z Uczestników. Będzie to skrypt wraz z prezentacją (w formacie PDF).

Warunki uczestnictwa

Ukończony 18 rok życia.

Informacje dodatkowe

1. **Podstawa prawna zwolnienia przedmiotowego z podatku VAT:** §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz. 736). W przypadku gdy Uczestnik realizuje szkolenie bez dofinansowania (komercyjnie) lub wartość dofinansowania jest mniejsza niż 70% wartości szkolenia, to do ceny netto dodaje się należny podatek VAT w wysokości 23%.
2. Usługa rozwojowa **nie jest świadczona przez podmiot** pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.
3. Cena usługi **nie obejmuje** kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Warunki techniczne

1. **Platforma komunikacyjna** – Google Meet.

2. Wymagania sprzętowe:

- komputer z aktualnym systemem (Windows 10 lub nowszy / macOS 12 lub nowszy / aktualna dystrybucja Linux),
- aktualna przeglądarka (Chrome/Edge/Firefox/Safari – co najmniej dwie ostatnie wersje),
- stabilne łącze internetowe o przepustowości min. 10 Mb/s (pobieranie) i 2 Mb/s (wysyłanie),
- sprawna kamera komputerowa i mikrofon,
- sprawne słuchawki/ głośniki.

1. **Okres ważności linku:** od godziny zegarowej przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny zegarowej po zakończeniu szkolenia w dniu ostatnim.

Kontakt



Wojciech Graczyk

E-mail wojciech.graczyk@korycki-graczyk.pl

Telefon (+48) 698 291 420