



Fundacja Homo
Perfectus

★★★★★ 4,9 / 5

1 794 oceny

Profesjonalne prowadzenie sklepu internetowego krok po kroku

Numer usługi 2025/09/18/28085/3017915

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 45 h

📅 13.11.2025 do 26.11.2025

7 200,00 PLN brutto

7 200,00 PLN netto

160,00 PLN brutto/h

160,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą **rozpocząć lub rozwinąć sprzedaż online**, ale potrzebują **praktycznego przewodnika** i uporządkowanej wiedzy. Grupa docelowa obejmuje:

- Osoby planujące założyć własny sklep internetowy od zera
- Freelancerzy chcący oferować produkty własne lub innych
- Osoby prowadzące tradycyjny handel, które chcą wejść na rynek online
- Osoby, które planują przebranżowienie lub chcą zdobyć nowe kwalifikacje w dziedzinie e-commerce
- Pracownicy agencji marketingowych i firm IT, którzy chcą zrozumieć procesy e-handlu od strony klienta
- Osoby, które chcą zdobyć praktyczne umiejętności uzupełniające wiedzę.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

12-11-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

45

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczne i kompleksowe kompetencje niezbędne do samodzielnego założenia, prowadzenia i rozwijania sklepu internetowego, zgodnie z aktualnymi standardami technologicznymi, prawnymi i marketingowymi.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił zaprojektować i uruchomić własny sklep internetowy na wybranej platformie, zarządzać produktami, zamówieniami i logistyką sprzedaży online, tworzyć skuteczne opisy produktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia modele biznesowe stosowane w e-commerce	Wymienia i charakteryzuje przynajmniej trzy modele sprzedaży online (np. B2C, B2B, dropshipping)	Test teoretyczny
	Uzasadnia wybór odpowiedniego modelu dla własnego sklepu	Test teoretyczny
Definiuje podstawowe pojęcia związane z e-commerce, marketingiem internetowym i logistyką	Objaśnia terminy takie jak: B2B, copywriting, RODO,	Test teoretyczny
	Rozróżnia pojęcia z zakresu marketingu, logistyki i analityki w kontekście e-commerce	Test teoretyczny
Projektuje sklep internetowy na wybranej platformie	Planuje strukturę kategorii i nawigacji odpowiadającą potrzebom użytkowników	Analiza dowodów i deklaracji
	Dostosowuje wygląd sklepu do grupy docelowej (kolory, układ, elementy CTA)	Analiza dowodów i deklaracji
Konfiguruje i obsługuje sklep internetowy	Ustawia płatności, metody dostawy, podatki i waluty	Analiza dowodów i deklaracji
	Dodaje produkty z atrybutami, zdjęciami i opisami	Analiza dowodów i deklaracji
	Formułuje opisy z użyciem słów kluczowych i języka korzyści	Test teoretyczny
	Dostosowuje treść opisu do potrzeb klienta i rodzaju produktu	Test teoretyczny
Tworzy opisy produktów zgodne z SEO i zasadami sprzedaży		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikuje się z klientami zgodnie z zasadami profesjonalnej obsługi	Formułuje odpowiedzi na reklamacje i pytania klientów z zachowaniem zasad uprzejmości i profesjonalizmu	Analiza dowodów i deklaracji
	Rozwiązuje sytuacje problemowe z zachowaniem standardów jakości obsługi	Test teoretyczny

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 – Wprowadzenie do e-commerce i planowanie biznesu

Blok 1: Test na rozpoczęcie zajęć, wstęp do e-commerce

Blok 2: Analiza rynku i grupy docelowej, Modelowanie biznesu i strategii

Dzień 2 – Narzędzia i technologia w e-commerce

Blok 1: Wybór platformy sklepowej

Blok 2: Zakładanie sklepu – krok po kroku

Blok 3: UX i projektowanie ścieżki klienta

Dzień 3 – Zarządzanie produktami i opisami

Blok 1: Dodawanie produktów i kategorie

Blok 2: Tworzenie skutecznych opisów i zdjęć

Blok 3: Zarządzanie cenami, rabatami i promocjami

Dzień 4 – Obsługa klienta i logistyka

Blok 1: Proces realizacji zamówień, Logistyka i dostawy

Blok 2: Obsługa klienta i budowanie relacji

Blok 3: CRM i automatyzacje

Dzień 5 – Marketing internetowy

Blok 1: Wprowadzenie do e-marketingu

Blok 2: SEO i content marketing

Dzień 6 – Reklama

Blok 1: Social media i influencer marketing

Blok 2: Google Ads i Meta Ads – podstawy

Blok 3: Email marketing i automatyzacje

Dzień 7 – Analityka i prawo

Blok 1: Analityka i raportowanie

Blok 2: Regulacje prawne i RODO

Dzień 8 – Podatki i bezpieczeństwo

Blok 1: Bezpieczeństwo sklepu i płatności

Blok 2: Podatki i księgowość

Dzień 9 – Rozwój sklepu i praktyka

Blok 1: Skalowanie sklepu

Blok 2: Optymalizacja

Blok 3: Walidacja i podsumowanie szkolenia

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

Usługa realizowana jest on-line w czasie rzeczywistym.

Zajęcia teoretyczne obejmują 38 godzin, zajęcia praktyczne 6 godzin, walidacja 1 godzinę.

Do udziału w szkoleniu nie jest wymagana wiedza z zakresu 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 Wytocznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027.

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.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 Blok 1.1 Test na rozpoczęcie zajęć, wstęp do e-commerce (2 godz.; test przed rozpoczęciem zajęć, wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	13-11-2025	16:30	18:00	01:30
2 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	13-11-2025	18:00	18:15	00:15
3 z 35 Blok 1.2 Analiza rynku i grupy docelowej, Modelowanie biznesu i strategii (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	13-11-2025	18:15	19:45	01:30
4 z 35 Blok 2.1 Wybór platformy sklepowej (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	15-11-2025	09:00	10:30	01:30
5 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-11-2025	10:30	10:45	00:15
6 z 35 Blok 2.2 Zakładanie sklepu – krok po kroku (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	15-11-2025	10:45	12:15	01:30
7 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-11-2025	12:15	12:30	00:15
8 z 35 Blok 2.3 UX i projektowanie ścieżki klienta (1 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	15-11-2025	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 35 Blok 3.1 Dodawanie produktów i kategorie, Tworzenie skutecznych opisów i zdjęć (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	18-11-2025	16:30	18:00	01:30
10 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	18-11-2025	18:00	18:15	00:15
11 z 35 Blok 3.2 Zarządzanie cenami, rabatami i promocjami (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	18-11-2025	18:15	19:45	01:30
12 z 35 Blok 4.1 Proces realizacji zamówień (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	19-11-2025	16:30	18:00	01:30
13 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	19-11-2025	18:00	18:10	00:10
14 z 35 Blok 4.2 Obsługa klienta i budowanie relacji (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	19-11-2025	18:10	19:40	01:30
15 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	19-11-2025	19:40	19:45	00:05
16 z 35 Blok 4.3 CRM i automatyzacje (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	19-11-2025	19:45	20:30	00:45
17 z 35 Blok 5.1 Wprowadzenie do e-marketingu (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	20-11-2025	16:30	18:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	20-11-2025	18:00	18:15	00:15
19 z 35 Blok 5.2 SEO i content marketing (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	20-11-2025	18:15	19:45	01:30
20 z 35 Blok 6.1 Social media i influencer marketing (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	22-11-2025	09:00	10:30	01:30
21 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	22-11-2025	10:30	10:45	00:15
22 z 35 Blok 6.2 Google Ads i Meta Ads – podstawy (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	22-11-2025	10:45	12:15	01:30
23 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	22-11-2025	12:15	12:30	00:15
24 z 35 Blok 6.3 Email marketing i automatyzacje (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	22-11-2025	12:30	14:00	01:30
25 z 35 Blok 7.1 Analityka i raportowanie (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	24-11-2025	16:30	18:00	01:30
26 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	24-11-2025	18:00	18:15	00:15
27 z 35 Blok 7.2 Regulacje prawne i RODO (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	24-11-2025	18:15	19:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
28 z 35 Blok 8.1 Bezpieczeństwo sklepu i płatności (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	25-11-2025	16:30	18:00	01:30
29 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	25-11-2025	18:00	18:15	00:15
30 z 35 Blok 8.2 Podatki i księgowość (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	25-11-2025	18:15	19:45	01:30
31 z 35 Blok 9.1 Skalowanie sklepu (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	26-11-2025	16:30	18:00	01:30
32 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	26-11-2025	18:00	18:10	00:10
33 z 35 Blok 9.2 Optymalizacja (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	26-11-2025	18:10	19:40	01:30
34 z 35 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	26-11-2025	19:40	19:45	00:05
35 z 35 Blok 9.3 Walidacja (1 godz.)	-	26-11-2025	19:45	20:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 200,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

160,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

160,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tymoteusz Mitlewski

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.

Szkolenie realizowane jest metodami interaktywnymi.

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

Telefon (+48) 500 244 644