

Polski Instytut
Treningu MentalnegoPOLSKI INSTYTUT
TRENINGU
MENTALNEGO
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

522 oceny

**AMAZON - Kurs tworzenia własnej marki
przez własne kanały sprzedażowe.**

Numer usługi 2025/10/15/121120/3081202

📍 zdalna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 01.12.2025 do 04.12.2025

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

155,56 PLN brutto/h

155,56 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi**AMAZON – Kurs tworzenia własnej marki i sprzedaży przez własne kanały sprzedażowe**

Szkolenie przeznaczone jest dla przedsiębiorców, producentów oraz osób planujących rozwój działalności w obszarze e-commerce. Uczestnicy poznają proces tworzenia własnej marki – od analizy rynku i opracowania produktu, po wdrożenie strategii sprzedaży w internecie. Program obejmuje praktyczne aspekty sprzedaży na platformie Amazon oraz w kanałach własnych, takich jak sklep internetowy, strona firmowa i media społecznościowe. Omawiane są zagadnienia z zakresu marketingu, budowania wizerunku marki, promocji online, logistyki, obsługi klienta i automatyzacji procesów sprzedażowych. Uczestnicy nauczą się planować i realizować działania zwiększające widoczność oraz konwersję, przygotowując własną strategię rozwoju marki w środowisku cyfrowym.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

30-11-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna

Liczba godzin usługi

36

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik kursu zdobędzie praktyczną wiedzę popartą doświadczeniem z zakresu tworzenia własnej marki (branża dowolna). Pozna techniczne aspekty kreowania produktów. Dowie się, o czym należy pamiętać wprowadzając produkt na rynek, a także jakie są dobre praktyki związane ze sprzedażą przez Amazon oraz kanały własne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
uczestnik umie	zna	Wywiad swobodny

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

Program szkolenia:

1. Tworzenie produktu – od pomysłu do gotowego rozwiązania.
 - Analiza rynku i identyfikacja niszy.
 - Tworzenie produktu w oparciu o potrzeby klientów.
 - Projektowanie opakowania i elementów zwiększających konwersję.
2. Dobór produktu i ocena potencjału sprzedażowego.

- Kryteria wyboru produktu do sprzedaży online.
 - Kategorie produktów o wysokim potencjale.
 - Czynniki decydujące o sukcesie w e-commerce.
3. Współpraca z dostawcami.
- Negocjacje i komunikacja z producentami (na przykładzie rynku chińskiego).
 - Kalkulacje rentowności i planowanie kosztów.
4. Import do UE.
- Formalności celne i podatkowe (EORI, VAT, cło).
 - Rola pośredników transportowych (Freight Forwarder).
5. Sprzedaż na platformie Amazon.
- Zakładanie i prowadzenie konta Seller Central.
 - Koszty, opłaty i zasady funkcjonowania FBA.
 - Narzędzia wspierające sprzedaż (Helium, Jungle Scout, itp.).
 - Rejestracja marki – Brand Registry.
6. Alternatywne platformy e-commerce.
7. Własny sklep internetowy.
- Rozwiązania technologiczne dostępne na rynku.
 - Integracja sklepu z systemami sprzedażowymi.
8. Marketing i promocja online.
- Reklama w mediach społecznościowych.
 - Kampanie płatne (Google Ads, Facebook Ads).
 - Influencer marketing i pomiar efektywności kampanii.
9. Ekspansja zagraniczna.
- Strategie wejścia na rynki międzynarodowe.
 - Adaptacja produktu i marki.
10. Case Study – analiza rzeczywistego wdrożenia marki na rynkach europejskich.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,56 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów wspierających naukę i pracę po szkoleniu, w tym:

- **Prezentacja szkoleniowa** – zawierająca najważniejsze zagadnienia i przykłady omawiane podczas kursu.

- **Instrukcje krok po kroku** – praktyczne wskazówki do realizacji zadań i wdrożenia wiedzy w swoim biznesie.
- **Przykłady case study** – gotowe analizy i rozwiązania, które pomagają lepiej zrozumieć proces tworzenia marki i sprzedaży produktów online.
- **Dodatkowe materiały wspierające** – linki do narzędzi, szablonów i zasobów przydatnych w sprzedaży na platformach e-commerce oraz prowadzeniu własnego sklepu internetowego.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane jest w formie online w czasie rzeczywistym.

Aby w pełni uczestniczyć w zajęciach i uzyskać zakładane efekty uczenia się, uczestnik powinien przygotować we własnym zakresie sprzęt spełniający poniższe wymagania techniczne:

Wymagania techniczne:

- Komputer PC, laptop lub smartfon z dostępem do stabilnego łącza internetowego (stałe lub mobilne – minimum 3G, zalecane 4G/LTE).
- System operacyjny: macOS (wersja 10.7 lub nowsza), Windows 7, 8, 8.1 lub 10.
- Alternatywnie – dedykowana aplikacja mobilna (dostępna w AppStore lub Google Play).
- Aktualna wersja przeglądarki internetowej **Google Chrome** lub **Mozilla Firefox**.
- Wbudowany mikrofon lub zestaw słuchawkowy (dla osób chcących aktywnie uczestniczyć w szkoleniu, z możliwością zadawania pytań głosowo).

Kontakt



Sylwia Ason

E-mail sylwia.ason@gmail.com

Telefon (+48) 729 835 005