



## "Zarządzanie sprzedażą na marketplace z wykorzystaniem AI i automatyzacji"

Numer usługi 2025/10/30/30963/3117170

3 600,00 PLN brutto  
3 600,00 PLN netto  
90,00 PLN brutto/h  
90,00 PLN netto/h

OŚRODEK  
SZKOLENIA  
DOKSZTAŁCANIA I  
DOSKONALENIA  
KADR KURSOR  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

654 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 14.04.2026 do 23.04.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właściciele firm i start-upów planujący rozpocząć sprzedaż internetową,
- menedżerowie i specjaliści ds. e-commerce odpowiedzialni za rozwój sprzedaży online,
- pracownicy działów handlowych i marketingowych chcący poszerzyć kompetencje w zakresie marketplace,
- osoby prowadzące sklepy internetowe, które chcą rozszerzyć działalność na platformy zewnętrzne (Allegro, Amazon, eBay, Empik, OLX, Kaufland.de),
- freelancerzy i konsultanci wspierający firmy w sprzedaży online,
- osoby planujące przebranżowienie lub rozwój zawodowy w obszarze sprzedaży internetowej i e-commerce.

Oferta dostępna również dla uczestników projektów:

- Kierunek – Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EUR

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

07-04-2026

<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	40
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do skutecznego zarządzania sprzedażą na platformach marketplace z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi, w tym AI. Uczestnicy nauczą się tworzyć i optymalizować oferty, zarządzać zamówieniami, reklamą i obsługą klienta, analizować wyniki sprzedaży oraz automatyzować procesy, zwiększając efektywność i konkurencyjność działań online.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje specyfikę sprzedaży na platformach marketplace	Opisuje różnice między marketplace a sklepem własnym oraz pomiędzy poszczególnymi platformami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wskazuje wymagania i regulaminy różnych platform sprzedażowych	Identyfikuje kluczowe elementy regulaminów Allegro, Amazon, eBay itd.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opisuje elementy skutecznej oferty produktowej	Wyjaśnia, jak skonstruować tytuł, opis, zdjęcie, tagi i cenę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia podstawy reklamy na platformach (np. Allegro Ads, Amazon Ads)	Rozróżnia typy kampanii reklamowych (CPC, produktowe, remarketing)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zna podstawowe wskaźniki efektywności sprzedaży	Definiuje CTR, konwersję, marżę, zwroty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy i optymalizuje ofertę produktową	Tworzy ofertę zgodną z zasadami SEO i platformy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Analiza dowodów i deklaracji
Konfiguruje konto sprzedawcy na wybranej platformie	Poprawnie uzupełnia dane firmy, podatki, płatności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza zamówieniami i integracjami logistycznymi	Prezentuje ścieżkę realizacji zamówienia, zwrotów i integracji z systemami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ustawia kampanię reklamową na wybranej platformie	Projektuje podstawowe ustawienia kampanii (budżet, grupa docelowa)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Analiza dowodów i deklaracji
Interpretuje dane z panelu sprzedawcy	Analizuje statystyki sprzedaży i wyciąga wnioski	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje strategię obecności firmy na marketplace	Proponuje kanał sprzedaży i sposób wejścia na rynek	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia jakość obsługi klienta i wdraża dobre praktyki	Identyfikuje elementy dobrej komunikacji z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje techniki AI w rekomendacjach produktów (cross-selling, upselling)	Identyfikuje mechanizmy rekomendacji i ich wpływ na sprzedaż	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia sposoby personalizacji komunikacji z klientem za pomocą AI	Rozpoznaje narzędzia (np. chatboty, systemy e-mail automation) i ich zastosowanie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zastosowuje AI do generowania treści ofert (tytuły, opisy, słowa kluczowe) oraz do tworzenia materiałów graficznych	Tworzy przykładowy opis oferty z użyciem narzędzi AI	Analiza dowodów i deklaracji
	Przygotowuje grafikę produktową za pomocą narzędzia AI	Analiza dowodów i deklaracji

## 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

Celem szkolenia jest kompleksowe przygotowanie uczestników do skutecznego zarządzania sprzedażą na platformach typu marketplace (takich jak Allegro, Amazon, eBay, Empik, OLX, Kaufland.de), z uwzględnieniem zarówno podstawowych aspektów technicznych i operacyjnych, jak i nowoczesnych narzędzi automatyzujących procesy sprzedażowe.

Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności w zakresie:

- wyboru i konfiguracji odpowiedniego kanału sprzedaży,
- tworzenia i optymalizacji ofert produktowych z uwzględnieniem SEO oraz wymagań platform,
- efektywnego zarządzania logistyką, obsługą klienta i reputacją sprzedawcy,
- planowania i prowadzenia kampanii reklamowych wewnątrz platform,
- analizy wyników sprzedażowych i podejmowania decyzji w oparciu o dane,
- wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) do automatyzacji ofert, personalizacji komunikacji z klientem oraz zwiększania efektywności sprzedaży.

#### Aktywna nauka w formule online:

Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym, na platformie Zoom. Interaktywna sesja z prowadzącym, możliwość współdzielenia ekranu oraz ćwiczenia grupowe i indywidualne zapewniają wysoki poziom zaangażowania i komfort nauki z dowolnego miejsca.

#### Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 40 godzin edukacyjnych tj. 30 godzin zegarowych
- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.
- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

#### Metody pracy

Zajęcia w ramach kursu realizowane są w formie interaktywnych wykładów z elementami prezentacji na żywo oraz współdzielenia ekranu. Uczestnicy biorą aktywny udział zarówno w pracy indywidualnej, jak i zespołowej, wykonując ćwiczenia praktyczne oparte na rzeczywistych przypadkach projektowych. Istotnym elementem procesu dydaktycznego jest uczestnictwo w dyskusjach oraz samodzielna analiza materiałów, co umożliwia skuteczne przyswojenie wiedzy i rozwój praktycznych umiejętności.

#### Dostosowanie kursu do potrzeb osób ze szczególnymi wymaganiami

- **Pomoc techniczna:** Uczestnicy, którzy napotykają trudności z korzystaniem z platformy szkoleniowej lub dostępem do materiałów, mogą liczyć na wsparcie techniczne.
- **Interaktywne sesje pytań i odpowiedzi:** Organizujemy spotkania Q&A, w trakcie których uczestnicy mogą zadawać pytania na żywo – również za pośrednictwem czatu tekstowego, co jest szczególnie przydatne dla osób mających trudności z komunikacją werbalną.
- **Szkolenie na platformie ZOOM:** Szkolenie odbywa się na platformie ZOOM, która spełnia międzynarodowe standardy dostępności, w tym wytyczne WCAG 2.1.
- **Indywidualne tempo nauki:** Program szkolenia uwzględnia elastyczny harmonogram, co pozwala dostosować tempo pracy do indywidualnych potrzeb uczestników.

#### Certyfikat ukończenia:

Certyfikat ukończenia kursu - Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

#### Weryfikacja efektów uczenia się:

Ocena efektów uczenia się odbywa się poprzez test wiedzy przeprowadzany dwukrotnie – na początku oraz na zakończenie szkolenia. Umożliwia to zmierzenie postępów uczestników oraz sprawdzenie stopnia przyswojenia wiedzy i umiejętności. Taka forma weryfikacji potwierdza gotowość do praktycznego wykorzystania zdobytych kompetencji. Dodatkowo, podczas ostatnich zajęć uczestnicy prezentują osobie walidującej wyniki wykonanych zadań praktycznych.

## **Program szkolenia:**

### **Wprowadzenie do e-commerce marketplace**

- Różnice między marketplace, a własnym sklepem
- Porównanie platform: Allegro, Amazon, eBay, Empik, OLX, Kaufland.de
- Wybór odpowiedniego kanału sprzedaży – analiza rynku, produktu i konkurencji

### **Przygotowanie konta sprzedawcy**

- Rejestracja, weryfikacja, ustawienia konta
- Prawidłowa konfiguracja: dane firmy, płatności, podatki, faktury
- Wymagania i regulaminy poszczególnych platform

### **Strategia wejścia i budowania obecności**

- Dobór produktów do sprzedaży na marketplace
- Optymalizacja ofert: tytuły, opisy, zdjęcia, SEO pod wyszukiwarki platformy
- Ustalanie polityki cenowej i rabatowej

### **Zarządzanie ofertami i kategoriami**

- Tworzenie i masowe edytowanie ofert (arkusze CSV, integratory)
- Prawidłowe oznaczenia (EAN, GTIN, cechy, warianty produktów)
- Strategie promocyjne: kampanie, pakiety, cross-selling

### **Logistyka i realizacja zamówień**

- Obsługa zamówień krok po kroku
- Integracja z systemami ERP, magazynem, kurierami
- Zwroty, reklamacje, polityka zwrotów platformy

### **Obsługa klienta i budowanie reputacji**

- Komunikacja z klientem – styl, szybkość, rozwiązywanie problemów
- Opinie i oceny – jak je zdobywać i jak reagować
- Status Super Sprzedawcy / Prime / Pro Seller – jak go uzyskać i utrzymać

### **Reklama i promocje wewnątrz platform**

- Allegro Ads, Amazon Ads, Empik Ads – jak działają, jak je ustawić
- Rodzaje kampanii: CPC, produktowe, remarketingowe
- Budżet, targetowanie, optymalizacja kampanii

### **Analityka sprzedaży i optymalizacja**

- Panel sprzedawcy: jak czytać dane, na co zwracać uwagę
- Kluczowe wskaźniki: CTR, konwersja, marża, zwroty
- Raporty, API i zewnętrzne narzędzia analityczne

### **Automatyzacja i personalizacja:**

- Wykorzystanie AI do dynamicznego ustalania cen (repricing)
- Automatyczne rekomendacje produktów (cross-selling, upselling)
- Personalizacja komunikacji z klientem (e-maile, chatboty)

### **Tworzenie i optymalizacja ofert z pomocą AI:**

- Generowanie tytułów, opisów i słów kluczowych
- Tworzenie grafik i zdjęć produktowych z pomocą AI
- Narzędzia AI do optymalizacji SEO na marketplace

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Pre Test/ Wprowadzenie do e-commerce marketplace/Przygotowanie konta sprzedawcy	Adrianna Latała	14-04-2026	09:00	12:00	03:00
<b>2 z 13</b> Wprowadzenie do e-commerce marketplace/Przygotowanie konta sprzedawcy	Adrianna Latała	14-04-2026	12:30	14:30	02:00
<b>3 z 13</b> Strategia wejścia i budowania obecności/Zarządzanie ofertami i kategoriami	Adrianna Latała	15-04-2026	09:00	12:00	03:00
<b>4 z 13</b> Strategia wejścia i budowania obecności/Zarządzanie ofertami i kategoriami	Adrianna Latała	15-04-2026	12:30	14:30	02:00
<b>5 z 13</b> Logistyka i realizacja zamówień/Obsługa klienta i budowanie reputacji	Adrianna Latała	16-04-2026	09:00	12:00	03:00
<b>6 z 13</b> Logistyka i realizacja zamówień/Obsługa klienta i budowanie reputacji	Adrianna Latała	16-04-2026	12:30	14:30	02:00
<b>7 z 13</b> Reklama i promocje wewnątrz platform	Adrianna Latała	21-04-2026	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 13</b> Reklama i promocje wewnątrz platform	Adrianna Latała	21-04-2026	12:30	14:30	02:00
<b>9 z 13</b> Analityka sprzedaży i optymalizacja/Automatyzacja i personalizacja	Adrianna Latała	22-04-2026	09:00	12:00	03:00
<b>10 z 13</b> Analityka sprzedaży i optymalizacja/Automatyzacja i personalizacja	Adrianna Latała	22-04-2026	12:30	14:30	02:00
<b>11 z 13</b> Tworzenie i optymalizacja ofert z pomocą AI	Adrianna Latała	23-04-2026	09:00	12:00	03:00
<b>12 z 13</b> Tworzenie i optymalizacja ofert z pomocą AI	Adrianna Latała	23-04-2026	12:30	14:10	01:40
<b>13 z 13</b> Walidacja - PostTest	Adrianna Latała	23-04-2026	14:10	14:30	00:20

## 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	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Adrianna Latała**

wykładowca

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach przygotowania do szkolenia uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne w formie elektronicznej. Zostaną one przesłane w postaci plików i dokumentów (np. PDF, prezentacje, arkusze informacyjne) przed rozpoczęciem szkolenia, aby umożliwić wcześniejsze zapoznanie się z treściami.

Celem udostępnienia materiałów przed szkoleniem jest:

- ułatwienie wstępnego zrozumienia omawianych zagadnień,
- zwiększenie efektywności udziału w szkoleniu,
- umożliwienie uczestnikom przygotowania ewentualnych pytań lub refleksji,
- zapewnienie dostępu do niezbędnych materiałów również po zakończeniu spotkania.

**Materiały będą wysyłane na podane wcześniej adresy e-mail uczestników.** Prosimy o upewnienie się, że wiadomości nie trafiają do folderu SPAM oraz o zapisanie plików na własnych urządzeniach przed szkoleniem.

### Warunki uczestnictwa

Umiejętność obsługi komputera w stopniu bardzo dobrym.

## Informacje dodatkowe

Kluczowe elementy organizacyjne oraz etapy uczestnictwa w kursie:

- **Dostęp do platformy e-learningowej** – każdy uczestnik otrzyma indywidualny dostęp do zasobów szkoleniowych dostępnych online.
- **Test wstępny** – szkolenie rozpocznie się od krótkiego testu diagnozującego poziom wiedzy uczestników, co umożliwi lepsze dostosowanie treści i tempa nauki.
- **Prezentacje na żywo** – trener prowadzi interaktywne sesje online, w trakcie których omawia kluczowe zagadnienia i odpowiada na pytania uczestników.
- **Zadania praktyczne** – uczestnicy realizują ćwiczenia związane z tematyką szkolenia; każde zadanie jest oceniane przez prowadzącego.
- **Egzamin końcowy** – po zakończeniu wszystkich modułów uczestnicy przystępują do testu końcowego weryfikującego poziom opanowania materiału.

**Oferta dostępna również dla uczestników projektów:**

- Kierunek – Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EUR

# Warunki techniczne

Szkolenie odbędzie się na platforma zoom.

## Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:
  - Wymagany komputer z dostępem do internetu wraz z kamerą oraz kamerą.
2. Przeglądarka internetowa
  - Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
3. Stabilne połączenie internetowe:
4. Platforma Zoom:
  - Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
  - Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).
5. Dźwięk i słuchawki:
  - Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
  - Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.
6. Przygotowanie przed sesją:
  - Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
  - Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikiem.

## Kontakt



**Anna Mirosław**

**E-mail** szkolenia.lublin@kursor.edu.pl

**Telefon** (+48) 531 191 181