



E-commerce - jak skutecznie sprzedawać w Internecie/

Numer usługi 2025/12/05/30963/3193537

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

130,00 PLN brutto/h

130,00 PLN netto/h

OŚRODEK
SZKOLENIA
DOKSZTAŁCANIA I
DOSKONALENIA
KADR KURSÓR
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

623 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 13.04.2026 do 06.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa kursu obejmuje przedsiębiorców oraz osoby indywidualne planujące rozpoczęcie działalności w sprzedaży internetowej. Skierowany jest do tych, którzy chcą zdobyć praktyczne umiejętności w zakresie analizy rynku, strategii marketingowej, obsługi klienta online oraz technicznych aspektów prowadzenia sklepu internetowego. Idealny dla osób pragnących efektywnie konkurować w e-commerce, bez względu na branżę, poszukujących konkretnych narzędzi i wiedzy potrzebnych do osiągnięcia sukcesu w sprzedaży online.

Usługa jest dostępna dla wszystkich zainteresowanych – zarówno osób indywidualnych, jak i kierowanych przez urzędy, firmy, instytucje oraz wszystkich operatorów.

Mogą w niej uczestniczyć także osoby z programów regionalnych, w tym m.in.

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń

- Usługi rozwojowe województwa śląskiego

- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,

- Nowy start w Małopolsce z EURESem

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji	12-04-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
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

Kurs przygotowuje uczestników do samodzielnego pozyskiwania klientów, zarządzania sklepem internetowym oraz prowadzenia sprawozdawczości sprzedaży. Uczestnicy nauczą się analizować rynek, opracowywać skuteczne strategie marketingowe, tworzyć atrakcyjne oferty, obsługiwać klientów online oraz zarządzać technicznymi aspektami e-commerce. Dzięki temu będą w stanie efektywnie prowadzić biznes internetowy, zwiększać sprzedaż, zarządzać zwrotami i reklamacjami, oraz budować trwałe relacje z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza Uczestnik definiuje kluczowe pojęcia i strategie związane z e-commerce, takie jak analiza rynku, strategie marketingowe i techniczne aspekty prowadzenia sklepu internetowego.	Uczestnik rozróżnia różne techniki analizy rynku i potrafi wyjaśnić ich zastosowanie. Uczestnik charakteryzuje podstawowe strategie marketingowe stosowane w e-commerce. Uczestnik definiuje techniczne wymagania i rozwiązania potrzebne do uruchomienia i zarządzania sklepem internetowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności Uczestnik projektuje i wdraża skuteczne strategie marketingowe oraz zarządza technicznymi aspektami sklepu internetowego.	Uczestnik planuje kampanie marketingowe wykorzystując różne narzędzia online, takie jak reklamy Google i Facebook. Uczestnik montuje i konfiguruje sklep internetowy na wybranej platformie e-commerce. Uczestnik obsługuje narzędzia do monitorowania i analizy ruchu na stronie internetowej oraz wyników sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne Uczestnik organizuje i nadzoruje efektywną obsługę klienta oraz buduje trwałe relacje z klientami w środowisku online.	Uczestnik monitoruje i ocenia jakość obsługi klienta poprzez analizę feedbacku i wyników ankiet satysfakcji. Uczestnik organizuje działania posprzedażowe, takie jak obsługa zwrotów i reklamacji. Uczestnik nadzoruje procesy komunikacji z klientami, wykorzystując różne kanały komunikacyjne, takie jak czat na żywo i e-mailing.	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

Dlaczego warto skorzystać z naszej usługi:

Kompleksowa wiedza teoretyczna i praktyczna:

- Szkolenie obejmuje wszystkie kluczowe aspekty związane z e-commerce, od analizy rynku, przez opracowywanie strategii marketingowych, po techniczne aspekty zarządzania sklepem internetowym. Dzięki temu uczestnicy zyskają pełne przygotowanie do samodzielnej pracy w tym obszarze.

Praktyczne umiejętności:

- Program szkolenia nastawiony jest na praktyczne ćwiczenia i studia przypadków, co pozwala uczestnikom na zastosowanie zdobytej wiedzy w realnych sytuacjach. Praktyczne podejście gwarantuje, że uczestnicy będą gotowi do efektywnej pracy od razu po ukończeniu szkolenia.

Interaktywna forma zdalna:

- Szkolenie odbywa się w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym, za pomocą platformy Zoom. Umożliwia to uczestnictwo z dowolnego miejsca, oszczędzając czas i koszty związane z dojazdami. Interaktywne sesje wideo, współdzielenie ekranu i chat pozwalają na

aktywny udział i bieżącą komunikację z prowadzącymi oraz innymi uczestnikami.

Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 40 godzin edukacyjnych tj. 30 godzin zegarowych (w tym zajęcia teoretyczne 20 godzin edukacyjnych i zajęcia praktyczne 20 godzin edukacyjnych)
- Każda godzina szkolenia trwa 45 minut.
- walidacja wliczona jest w czas trwania usługi

Przerwy:

- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Metody pracy:

- Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo oraz współdzieleniem ekranu. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

Harmonogram szkolenia:

Szczegółowy harmonogram zajęć, uwzględniający podział na dni i godziny oraz przerwy, zostanie ustalony i uzupełniony na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z regulaminem BUR. Będzie on dostosowany do preferencji czasowych uczestników.

Osoby zainteresowane udziałem w szkoleniu prosimy o kontakt w celu określenia preferowanych godzin szkolenia.

- Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji.
- Dodatkowo, istnieje opcja organizacji zajęć w formie weekendowej, co sprawia, że szkolenie staje się bardziej elastyczne i dostosowane do różnych harmonogramów życia.
- **w związku z powyższym nie wskazano szczegółowego harmonogramu** - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

Doświadczeni prowadzący:

Zajęcia prowadzi ekspert z wieloletnim doświadczeniem w zakresie e-commerce, który przekazuje nie tylko wiedzę teoretyczną, ale także praktyczne wskazówki i najlepsze praktyki. Uczestnicy mają możliwość czerpania z ich wiedzy i doświadczeń.

Certyfikat ukończenia:

- Po ukończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji w zakresie e-commerce. 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).

Program szkolenia:

Podstawowe zagadnienia związane z prowadzeniem sklepu internetowego

- Szanse i zagrożenia sprzedaży przez Internet
- Badanie rynku i identyfikacja grupy docelowej
- Sposoby doboru asortymentu
- Modele sprzedaży
- Tworzenie silnej strategii sprzedażowej

Tworzenie sklepu internetowego

- Dobór odpowiedniej platformy e-commerce i konfiguracja sklepu online
- Skuteczna strona www
- Sposoby płatności w internecie
- Tworzenie atrakcyjnych ofert i szablonów
- Stworzenie warunków reklamacji
- Stworzenie warunków zwrotów

Marketing internetowy

- Wykorzystanie narzędzi marketingowych, takich jak reklamy Google, Facebook itp.
- Poszukiwanie klientów w mediach społecznościowych
- Tworzenie list adresowych
- Aktywny marketing kluczem do sukcesu

- Wprowadzanie kodów rabatowych
- Tworzenie aukcji internetowych

Obsługa klienta online

- Budowanie relacji z klientami w środowisku online
- Skuteczna komunikacja z klientami za pomocą czatu na żywo, e-mailingu itp.
- Zwroty i reklamacje
- Zdobywanie pierwszej opinii

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie nagrań z zajęć będą udostępnione uczestnikom na 5 dni po zakończeniu szkolenia.

Nagrania umożliwią powrót do przekazywanych informacji, które pojawiły się podczas realizacji usługi, co zapewni pełną dostępność szkolenia dla każdego zainteresowanego uczestnika, w tym osób ze szczególnymi potrzebami.

W celu otrzymania dostępu do materiałów, konieczne jest posiadanie aktywnego adresu poczty elektronicznej z domeną @gmail.com

Warunki uczestnictwa

Znajomość obsługi komputera i Internetu w stopniu dobrym.

Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia obowiązkowe jest korzystanie z kamery internetowej przez uczestników.

Warunkiem ukończenia szkolenia jest min. 80% obecności na zajęciach. Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Zawarto umowę WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój

„Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i projektu „Nowy start w Małopolsce z EURESem” został obustronnie podpisany regulamin współpracy i rozliczenia usług z wykorzystaniem elektronicznym bonów szkoleniowych w ramach projektu.

Ośrodek Szkolenia Doksztalcania i Doskonalenia Kadr Kursor Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością świadczy usługi zwolnione z podatku od towarów i usług na podstawie Art. 43., ust. 1. Ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r.

Warunki techniczne

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac z dostępem do internetu.
- Zalecana kamera internetowa oraz mikrofon dla udziału w sesjach wideo.

2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

4. Platforma Zoom:

- Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
- Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

5. System operacyjny:

- Kompatybilność z systemem Windows lub macOS.

6. Oprogramowanie dodatkowe:

- Zalecane zainstalowanie najnowszych wersji programów, takich jak przeglądarka, Java, Flash itp.

7. Dźwięk i słuchawki:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

8. Przygotowanie przed sesją:

- Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
- Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

9. Wsparcie techniczne:

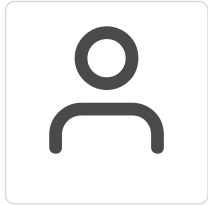
- Zapewnienie kontaktu z pomocą techniczną w razie problemów podczas sesji.

10. Zaplanowane przerwy:

- Uwzględnienie krótkich przerw w grafiku dla odpoczynku uczestników.

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

Kontakt



ALEKSANDRA WRÓBEL

E-mail a.wrobel@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 535 170 007