



## Sprzedawca z obsługą sklepu internetowego Allegro

Numer usługi 2026/01/13/10401/3254742

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

53,57 PLN brutto/h

53,57 PLN netto/h

Zakład

Doskonalenia

Zawodowego

★★★★★ 4,6 / 5

1 771 ocen

📍 Białystok

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 56:00 h

📅 22.09.2026 do 27.11.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Informatyka i telekomunikacja / Internet
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do osób, które chciałyby nauczyć się zakładania i obsługi sklepu internetowego na platformie sprzedażowej Allegro.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	14
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	56
<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 nabycie wiedzy i kompetencji informatycznych poprzez zapoznanie uczestnika z podstawowymi zagadnieniami dotyczącymi zakładania i prowadzenia sklepu internetowego na platformie Allegro.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Absolwent charakteryzuje zasady sprzedaży internetowej, w tym sprzedaży za pośrednictwem platformy Allegro.pl, oraz rozróżnia obowiązki sprzedawcy i platformy sprzedażowej.	Ocena znajomości wiedzy z zakresu danych efektów uczenia się	Test teoretyczny
Absolwent wyjaśnia zasady rozliczeń finansowych związanych ze sprzedażą internetową oraz stosuje podstawowe procedury płatności elektronicznych dostępnych na platformie Allegro.pl.	ocena projektu pod względem użytych narzędzi i wykonywanych kolejności zadań na podstawie zapisanego pliku z zachowaniem warstw	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Ocena znajomości wiedzy z zakresu danych efektów uczenia się	Test teoretyczny
Absolwent tworzy i zarządza asortymentem sklepu internetowego, w tym dobiera odpowiednie kategorie, atrybuty produktów oraz opracowuje poprawne i atrakcyjne opisy ofert.	ocena projektu pod względem użytych narzędzi i wykonywanych kolejności zadań na podstawie zapisanego pliku z zachowaniem warstw	Obserwacja w warunkach symulowanych
Absolwent przygotowuje i optymalizuje materiały wizualne produktów (zdjęcia) oraz stosuje podstawowe zasady optymalizacji ofert pod kątem widoczności i sprzedaży.  Absolwent konfiguruje i obsługuje proces sprzedaży internetowej, obejmujący zamówienia, formy wysyłki, metody płatności oraz generuje raporty sprzedażowe.	Ocena projektu pod względem użytych narzędzi i wykonywanych kolejności zadań na podstawie zapisanego pliku z zachowaniem warstw	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Ocena projektu pod względem użytych narzędzi i wykonywanych kolejności zadań na podstawie zapisanego pliku z zachowaniem warstw	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Ocena znajomości wiedzy z zakresu danych efektów uczenia się	Test teoretyczny
Absolwent zarządza relacjami z klientami w sprzedaży internetowej, w tym organizuje komunikację, automatyzuje informacje, obsługuje reklamacje i zwroty oraz dostosowuje treści do grup klientów.	Ocena umiejętności interakcji z prowadzącym i innymi uczestnikami podczas wykonywania zadań i prowadzenia dyskusji w grupie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Ocena znajomości wiedzy z zakresu danych efektów uczenia się	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

1. Podstawowe informacje o sprzedaży internetowej przez portal Allegro

- zalety sprzedawania przez Internet;
- sposoby dotarcia do klientów przez Internet;
- obowiązki sprzedawcy internetowego;
- zasady sprzedaży za pośrednictwem platformy Allegro.pl;
- obowiązki portalu Allegro.pl;
- rozliczenia pieniężne z platformą Allegro.pl;

2. Tworzenie i dodawanie asortymentu sklepu

- tworzenie asortymentu sklepu;
- atrybuty produktów;
- tworzenie opisów produktów, niezbędne elementy w opisie;
- kategoryzacja produktów;
- dodawanie zdjęć (odpowiednia optymalizacja parametrów, jakość, najważniejsze treści przekazywane przez zdjęcie produktu);
- optymalizacja strony

3. Zarządzanie zamówieniami przez Internet

- konfiguracja sprzedaży;
- konfiguracja opcji wysyłki ;
- konfiguracja form płatności;
- podwiązanie płatności elektronicznych ;
- generowanie raportów sprzedaży;

4. Zarządzanie kontaktami z klientem internetowym

- drogi kontaktu z klientem;
- automatyzacja informacji wysyłanych do klienta ;
- grupy klientów, dostosowanie treści do grup;
- zarządzanie klientami od momentu zakupu do wysyłki;

- zarządzanie skrzynkami mailowymi;
- reklamacja i radzenie sobie ze zwrotami;

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	53,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	53,57 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Damian Mielech

Wykładowca na kursach z zakresu sprzedaży internetowej, marketingu, obsługi platformy Allegro od 2024 roku. Wykształcenie wyższe magisterskie. Praktyk.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt, zeszyt, długopis

## Warunki uczestnictwa

Uczestnik będzie miał do dyspozycji stanowisko komputerowe wraz z wgranym oprogramowaniem.

## Informacje dodatkowe

Czas trwania jednej jednostki dydaktycznej: 45 minut.

Uczestnik otrzymuje skrypt opracowany przez prowadzącego zajęcia, notatnik oraz długopis.

## Adres

ul. Sienkiewicza 77

15-003 Białystok

woj. podlaskie

pracownia komputerowa

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Katarzyna Roszkowska**

**E-mail** [k.roszkowska@zdz.bialystok.pl](mailto:k.roszkowska@zdz.bialystok.pl)

**Telefon** (+48) 856 752 517