



PROFITONIC Maciej
Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

736 ocen

Sprzedaż wielokanałowa w e-commerce - jak skutecznie sprzedawać na Amazon, Allegro i własnym sklepie.

Numer usługi 2026/01/16/119739/3262924

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 24:00 h
- 📅 17.08.2026 do 09.10.2026

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
208,33 PLN brutto/h
208,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Pracownicy i właściciele z sektora MŚP, wszystkie osoby które chciałyby podnieść swoje kompetencje z zakresu marketingu, narzędzi AI i automatyzacji procesów
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
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

Uczestnicy poznają strategię sprzedaży wielokanałowej w e-commerce, nauczą się skutecznie sprzedawać na Amazon, Allegro i własnym sklepie online, zarządzać stanami magazynowymi, optymalizować oferty oraz zwiększać konwersję i przychód

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
.	.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Wprowadzenie do sprzedaży wielokanałowej

- Czym jest sprzedaż wielokanałowa i jej korzyści
- Różnice między sprzedażą na Amazon, Allegro i własnym sklepie
- Case study skutecznych sklepów wielokanałowych

2. Platformy sprzedażowe – charakterystyka i zasady

- Amazon: marketplace globalny, logistyka, prowizje, listing produktów
- Allegro: specyfika rynku polskiego, strategie wyróżnienia produktów
- Własny sklep online: platformy, integracje, płatności i bezpieczeństwo

3. Integracja kanałów sprzedaży

- Narzędzia do zarządzania sprzedażą wielokanałową
- Synchronizacja stanów magazynowych i zamówień
- Automatyzacja procesów i minimalizacja błędów

4. Marketing i pozyskiwanie klientów

- Kampanie reklamowe na Amazon i Allegro
- Promocja własnego sklepu online – SEO, social media, e-mail marketing
- Cross-selling i upselling w sprzedaży wielokanałowej

5. Logistyka i obsługa klienta

- Wysyłka i zwroty w modelu wielokanałowym
- Standardy obsługi klienta i zarządzanie opiniami
- Narzędzia do monitorowania jakości i satysfakcji klientów

6. Analiza wyników i optymalizacja

- Jak mierzyć sprzedaż i efektywność kanałów
- Analiza danych sprzedażowych i raportowanie
- Strategie zwiększania przychodów i optymalizacji ofert

7. Podsumowanie i Q&A

- Kluczowe wnioski i checklista wdrożeniowe
- Materiały dodatkowe i rekomendowane narzędzia

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	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Domanowska

Olga Domanowska

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Warunki techniczne

Kontakt



MACIEJ LEONARD

E-mail maciejleonard@gmail.com

Telefon (+48) 514 970 108