



PROFITONIC Maciej
Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

732 oceny

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

Numer usługi 2026/01/16/119739/3262924

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 04.05.2026 do 22.05.2026

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 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. 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, strategię 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 checklisty wdrożeniowe
- Materiały dodatkowe i rekomendowane narzędzia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

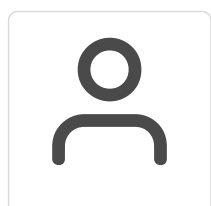
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 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