



## E-commerce - prowadzenie sprzedaży i promocji w internecie - szkolenie

Numer usługi 2026/01/16/161607/3264264

2 263,20 PLN brutto

1 840,00 PLN netto

113,16 PLN brutto/h

92,00 PLN netto/h

Interactive

Advertising Institute

Sp. z o.o.

★★★★★ 4,6 / 5

87 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 18.05.2026 do 22.05.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

### Grupa docelowa usługi

Osoby chcące rozwinąć kompetencje w zakresie e-commerce, a w szczególności:

- specjalista ds. promocji
- menedżer produktu/marki/kategorii
- menedżer marketingu
- właściciel MŚP
- menedżer e-Commerce

Usługa jest również adresowana do uczestników projektów:

- Kierunek Kariera Zawodowa,
- Kierunek – Rozwój
- Małopolski pociąg do kariery
- oraz pozostałych projektów

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

15-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego planowania e-handlu, począwszy od badania rynku aż do wdrożenia i optymalizacji witryny sklepowej. Projektowania elementów i serwisów transakcyjnych, procesów sprzedażowych, stron sklepu/systemu internetowego. Analizy kluczowych elementów wpływających na współczynnik konwersji oraz planowania kampanii promocyjnych online dla serwisu sprzedażowego.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: posługuje się wiedzą z zakresu samodzielnego planowania e-handlu poprzez wdrożenia i optymalizacji witryny sklepowej	Charakteryzuje i Identyfikuje rozwiązania do realizacji różnych form e-commerce odpowiednie do specyfiki rynku i przyjętego przez firmę modelu biznesowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wymienia przykłady i zasady działania nowoczesnych narzędzi i rozwiązań cyfrowych wykorzystywanych w e-commerce	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
UMIEJĘTNOŚCI: planuje i opracowuje działania reklamowe dla e- sklepu	posługuje się narzędziami marketingowymi wspierającymi konwersję na sprzedaż	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje przepisy prawa regulujące handel	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Rozwija zdolności analityczne	identyfikuje rozwiązania do realizacji różnych form e-commerce odpowiednie do specyfiki rynku i przyjętego przez firmę modelu biznesowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	proponuje działania sprzedażowe dostosowane do ścieżki klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Analizuje i wyciąga wnioski ze strategii rozwoju e-commerce	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań e-commerce	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## 1. Rynek i konsument e-commerce - 1 h 30 min (teoria)

- Wielkość i potencjał rynku e-commerce w Polsce i na świecie
- Polski e-konsument na zmieniającym się rynku online- profil, jak poszukuje, co wpływa na jego decyzję zakupową itp
- Podstawowe pojęcia związane z e-commerce

## 2. Modele i definiowanie strategii e-commerce - 1 h 30 min (teoria)

## 3. Projektowanie e-sklepu - 1 h 15 min (praktyka)

- O czym musimy pamiętać projektując e-sklep i jego proces zakupowy? - teoria + case studies

## 4. Proces zakupowy - 1 h (praktyka)

- Lejek sprzedażowy - etapy, które przechodzi użytkownik
- Usability i user experience- teoria i przykładowe case studies
- Proces zakupowy – wyszukiwanie produktów w e-sklepie
- Rekomendacje z wykorzystaniem AI

## 5. Karta produktowa i opis produktu - 45 min (praktyka)

- Niezbędne elementy karty produktowej
- Zdjęcia w karcie produktowej
- Karta produktowa producenta w sklepie dystrybutora- rich content
- Jak skonstruować właściwy opis

## 6. Jak poprawić konwersję na różnych etapach ścieżki zakupowej - 3 h (praktyka)

## 7. SEO i Content Marketing w e-commerce - 1 h (praktyka)

- Kluczowe elementy opisów pozycjonujących serwis e-commerce
- Proces planowania content marketingu

## 8. Monetyzacja bazy-E-mailing z wykorzystaniem AI. Od pozyskania do utrzymania - 30 min (teoria)

## 9. Monitoring i optymalizacja działań własnego sklepu i analiza konkurencji - 1 h (praktyka)

- podstawowe pojęcia i najważniejsze raporty GA dla e-commerce

## 10. Pomiar w obszarze e-handlu - 30 min (teoria)

## 11. Instrumenty promocji dla e-commerce - 1h 30 min (praktyka)

## 12. Instrumenty generowania sprzedaży dla e-commerce - 1 h 20 min (praktyka)

### Walidacja test teoretyczny - 10 min

Uczestnicy poznają przykłady prawidłowych i nieprawidłowych działań w e-commerce wraz z omówieniem ich skuteczności i efektywności.

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników (max. 10 min.) i odpowiednio wydłuża zajęcia, harmonogram nie uwzględnia przerw. Przerwy nie wliczają się do czasu usługi.

Godzina szkoleniowa = 45 min.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: usługa/szkolenie nie wymaga od uczestników znajomości tematu z obszaru e-marketingu, aktywność na zajęciach, minimalny poziom frekwencji - 100%.

Usługa skierowane jest do:

- specjalista ds. promocji
- menedżer produktu/marki/kategorii
- menedżer marketingu
- właściciel MŚP
- menedżer e-Commerce

W trakcie usługi trener będzie prowadził szkolenie z wykorzystaniem:

- interaktywny wykład
- ćwiczenia praktyczne
- burza mózgów
- kejsy z rynku

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Rynek i konsument e-commerce - rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	18-05-2026	10:00	11:30	01:30
<b>2 z 13</b> Modele i definiowanie strategii e-commerce - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	18-05-2026	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 13</b> Projektowanie e-sklepu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	19-05-2026	10:00	11:15	01:15
<b>4 z 13</b> Proces zakupowy - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	19-05-2026	11:15	12:15	01:00
<b>5 z 13</b> Karta produktowa i opis produktu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	19-05-2026	12:15	13:00	00:45
<b>6 z 13</b> Jak poprawić konwersje na różnych etapach ścieżki zakupowej - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	20-05-2026	10:00	13:00	03:00
<b>7 z 13</b> SEO i Content Marketing w e-commerce - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	21-05-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>8 z 13</b>  Monetyzacja bazy-E-mailing z wykorzystaniem AI. Od pozyskania do utrzymania - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu</p>	Justyna Spytek	21-05-2026	11:00	11:30	00:30
<p><b>9 z 13</b> Monitoring i optymalizacja działań w obszarze e-handlu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu</p>	Justyna Spytek	21-05-2026	11:30	12:30	01:00
<p><b>10 z 13</b> Pomiar w obszarze e-handlu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu</p>	Justyna Spytek	21-05-2026	12:30	13:00	00:30
<p><b>11 z 13</b>  Instrumenty promocji dla e-commerce - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu</p>	Justyna Spytek	22-05-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span style="background-color: #c00000; color: white; padding: 2px;">12 z 13</span> Instrumenty generowania sprzedaży dla e-commerce - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	22-05-2026	11:30	12:50	01:20
<span style="background-color: #c00000; color: white; padding: 2px;">13 z 13</span> Walidacja - test	-	22-05-2026	12:50	13:00	00:10

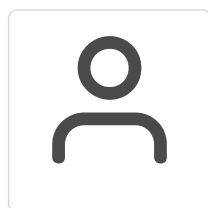
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 263,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 840,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	113,16 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Justyna Spytek

TRADETRACKER POLAND - MANAGING DIRECTOR - 07.2011 - 12.2019

Wprowadzenie i rozwój sieci afiliacyjnej TradeTracker na polskim rynku:

- koordynacja pracy całego zespołu i kampanii efektywnościowych dla lokalnych i międzynarodowych

e-commerce'ów z branży moda, podróże, dom i ogród, finanse,

- marketing i PR - prelegentka podczas wydarzeń marketingowych i konferencji.

CODEMEDIA - HEAD OF DIRECT - 06.2009 - 06.2011

Rozwój produktów i usług z zakresu Direct Response:

- wprowadzenie na rynek i koordynowanie działań reklamowych i sprzedażowych jednego z

pierwszych e-commerce'ów w Polsce - Tchibo Direct,  
- organizowanie dedykowanych programów partnerskich, koordynowanie prac zespołu realizującego kampanie directowe.

AKADEMIA LEONA KOŹMIŃSKIEGO - WYKŁADOWCA - 10.2019 DO OBECNIE

Prowadzenie zajęć z przedmiotów związanych z instrumentami promocji w handlu elektronicznym, m.in. personalizacja w e-handlu, marketing efektywnościowy.

COLLEGIUM CIVITAS - CZŁONEK RADY PROGRAMOWEJ, WYKŁADOWCA

01.2020 DO OBECNIE

Opracowanie programu i prowadzenie zajęć ze studentami z przedmiotów t.j. Programmatic, E-commerce, Digital Marketing

Szkoleniowiec - przeprowadziła szkolenia dla kilkunastu klientów z zakresu e-commerce, łącznie ponad 100h szkoleniowych. Wykształcenie wyższe. Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży marketingowej.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej:

- materiały autorskie, opracowane przez trenera, udostępniane uczestnikom drogą online, w formacie pdf.
- prezentację materiałów z internetu (serwisy www, infografiki, materiały multimedialne, filmy)
- bazę wiedzy: linki do serwisów i portali
- case study (najciekawsze przykłady z doświadczenia szkoleniowca)
- linki do publikacji branżowych IAB Polska

Uczestnicy otrzymają zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, pod warunkiem min. 100% frekwencji.

Zalecana literatura:

"E-marketing. Strategia. Planowanie. Praktyka" Grzegorz Mazurek

"E-commerce. Strategia. zarządzanie. Finanse."

"E-commerce w Praktyce"

### Warunki uczestnictwa

Brak dodatkowych warunków uczestnictwa.

### Informacje dodatkowe

Przed zapisaniem się proszę o kontakt [szkolenia@dimaq.eu](mailto:szkolenia@dimaq.eu) w celu potwierdzenia terminu i dostępności miejsc dla Uczestników.

Warunkiem uczestnictwa jest rejestracja i założenie konta w BUR, dokonanie zapisu na szkolenie za pośrednictwem BUR oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora.

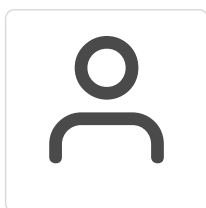
Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT gdy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Zapraszamy na inne szkolenia z e-marketingu, dostępne na stronie: <https://dimaq.pl/akademia-dimaq/>. Szkolenie może być również zorganizowane w formie szkolenia zamkniętego - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa.

# Warunki techniczne

- Szkolenie będzie dostępne na platformie Zoom, Teams lub LiveWebinar. Każdy z uczestników dostanie link do szkolenia.
- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - system operacyjnych Windows, macOS i Linux, zalecany: procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: dla audio 256 kb/s, Video w wersji HD – 4Mb/s – to są parametry górne graniczne.
- System dopasowuje się do łącza i działa na każdych dostępnych parametrach.
- Wymagane kamera i mikrofon.
- Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.
- Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie aktywny przez cały okres trwania kursu.

## Kontakt



**PATRYCJA DĄBEK**

**E-mail** [p.dabek@dimaq.eu](mailto:p.dabek@dimaq.eu)

**Telefon** (+48) 504 451 512