



Fundacja Homo
Perfectus

★★★★★ 4,9 / 5

1 837 ocen

Jak rozpocząć swoją działalność w Internecie - dla początkujących

Numer usługi 2026/02/01/28085/3299565

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 56 h

📅 26.03.2026 do 15.04.2026

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób, które rozpoczynają działalność w Internecie, zarówno w zakresie promocji firmy, pozyskiwania klientów, jak i sprzedaży i są zainteresowane zdobyciem wiedzy w tym obszarze.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	25-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	56
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

Szkolenie przygotowuje Uczestników do rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej w Internecie. Po ukończeniu szkolenia Uczestnicy będą posiadali wiedzę niezbędną do wyboru rodzajów i form działalności w internecie, w tym w obszarze promocji firmy, pozyskiwania klientów, sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się podstawową wiedzą z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej w Internecie	Charakteryzuje formy prowadzenia działalności gospodarczej w Internecie	Test teoretyczny
	Wskazuje zakres prowadzenia działalności w Internecie	Test teoretyczny
	Charakteryzuje kanały prowadzenia działalności w Internecie.	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia marketingu internetowego Stosuje nowoczesne kanały komunikacji z klientem Stosuje narzędzia internetowe do obsługi klienta	Omawia podstawowe pojęcia z obszaru marketingu w internecie	Test teoretyczny
	Charakteryzuje formy promocji firmy w internecie	Test teoretyczny
	Opisuje i wskazuje optymalne narzędzia do promocji firmy w Internecie	Test teoretyczny
	Omawia korzyści ze stosowania wybranych form promocji firmy	Test teoretyczny
	Omawia rodzaje kanałów komunikacji z klientem	Test teoretyczny
	Dobiera i uzasadnia kanały komunikacji dla swojej działalności	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje korzyści stosowania wybranych kanałów komunikacji	Test teoretyczny
	Definiuje pojęcia dotyczące internetowej obsługi klienta	Test teoretyczny
	Charakteryzuje i wybiera narzędzia internetowej obsługi klienta	Test teoretyczny
	Omawia korzyści stosowania narzędzi do internetowej obsługi klienta	Test teoretyczny
Analizuje korzyści i ryzyka działalności w internecie	Charakteryzuje korzyści i ryzyka prowadzenia działań biznesowych w internecie	Test teoretyczny
	Wskazuje działania zwiększające skuteczność biznesową	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Podejmuje działania sprzedażowe w internecie	Charakteryzuje sposoby sprzedaży w internecie	Test teoretyczny
	Wybiera narzędzia skutecznej sprzedaży w internecie	Test teoretyczny
	Analizuje plan działań sprzedażowych	Analiza dowodów i deklaracji

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

Dzień 1

1. Wprowadzenie do tematyki szkolenia
2. Test wiedzy
3. Najważniejsze pojęcia sprzedaży internetowej (CRM, UX, customer journey, SEO itp.)
4. Procesy sprzedażowe w gospodarce cyfrowej
 1. digitalizacja procesów oraz integracja danych w obszarach marketingu, sprzedaży,
 2. Systemy IT sercem cyfrowej transformacji
 3. Cyfrowa transformacja i agregacja danych w marketingu i sprzedaży
5. Typy klientów (persona/y). Targetowanie.
6. Cyfrowa ścieżka klienta – czym jest

Dzień 2

1. Zastosowania ścieżki klienta (ćwiczenia)
2. Przykładowa ścieżka klienta w internecie (case study)
3. Nowoczesne kanały komunikacji z klientem:
 1. Wiadomość e-mail,
 2. Wiadomość SMS,

3. Live chat,
4. Media społecznościowe

Dzień 3

1. Nowoczesne kanały komunikacji z klientem:
 1. Komunikacja outbound,
 2. Komunikacja inbound,
 3. Formularz kontaktowy,
 4. Infolinia
2. Strategia budowania marki w gospodarce cyfrowej

Dzień 4

1. Dostosowywanie strategii sprzedażowej do klientów
2. Czym jest e-commerce
 1. Typy e-commerce
 2. Rodzaje platform e-Commerce

Dzień 5

1. Omówienie korzyści ze stosowania rozwiązań e-commerce, w tym wykorzystujących algorytmy AI
2. Charakterystyka rynku e-Commerce
3. Charakterystyka i typy klientów e-commerce
4. System CRM – platforma obsługi klienta – część 1/2
 1. Czym jest
 2. Zarządzanie relacjami z klientem
 3. CRM – dla kogo
 4. Funkcjonalności CRM

Dzień 6

1. System CRM – platforma obsługi klienta – część 2/2
 1. Wdrożenie CRM
 2. Dedykowany CRM
 3. Mobilny CRM
 4. CRM w chmurze
 5. Korzyści z wdrożenia CRM
 6. Kto skorzysta na wdrożeniu systemu CRM w firmie

Dzień 7

1. Skuteczne techniki sprzedażowe i dostosowanie ich do ścieżki biznesowej klienta
2. Content Marketing i SEO (Search Engine Optimization)
 1. Czym jest SEO
 2. Z czego się składa proces SEO
 3. SEO a SEM
 4. Dlaczego SEO jest ważne
 5. Skuteczność SEO
 6. SEO odpowiedzią na potrzeby zakupowe

Dzień 8

1. Content Marketing i SEO (Search Engine Optimization) - cd.
 1. Jak krok po kroku zaplanować i wdrożyć strategię SEO (warsztaty)
 2. Optymalizacja serwisu pod kątem SEO – SEO on-site i SEO off-site
 3. Algorytmy Google – jak wpływają na pozycjonowanie strony w wyszukiwarce?
 4. Pisanie treści pod SEO. SEO copywriting, czyli jak pisać treści wartościowe dla odbiorcy i przyjazne wyszukiwarce (długość tekstu, ilość słów kluczowych itp.)
 5. Narzędzia SEO - z czego korzystać podczas pozycjonowania
 6. Jak sprawić, by Twoja strona była wysoko w Google

Dzień 9

1. Content Marketing i SEO (Search Engine Optimization) - cd.

1. Audyt SEO
 2. SEO oraz content marketing – najlepsze połączenie
 3. SEO i content marketing – jak wykorzystać te narzędzia do stworzenia strategii marketingowej
 4. Tekst zgodny z SEO – ćwiczenia
2. Big Data
 1. Czym jest
 2. Możliwości Big Data
 3. Źródła Big Data
 4. Big Data marketing

Dzień 10

1. Big Data
 1. W czym pomaga analiza Big Data
 2. Wyzwania związane z Big Data
 3. Narzędzia do Big Data
 4. Big Data – przykłady zastosowań
 5. Perspektywy rozwoju Big Data
 6. Internet rzeczy (IoT)
2. Walidacja

Godzina szkolenia trwa 45 minut. Przerwy są wliczane do czasu trwania usługi szkoleniowej.

Zajęcia teoretyczne obejmują 37 godzin, zajęcia praktyczne 12 godzin, walidacja 1 godzinę i przerwy.

Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie z zakresu tematyki szkolenia.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, z wyłączeniem kosztów związanych z pokryciem specyficznych potrzeb osób z niepełnosprawnościami, które mogą zostać sfinansowane w ramach projektu w ramach mechanizmu racjonalnych usprawnień, o którym mowa w Wytycznych dotyczących realizacji zasad równościowych w ramach funduszy unijnych na lata 2021-2027.

Usługa nie wynika z obowiązku przeprowadzenia szkoleń na zajmowanym stanowisku pracy wynikających z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu BHP, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy); nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills); nie jest tożsama z usługą, która została wcześniej sfinansowana w ramach dofinansowania z innych źródeł.

Usługa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Liczba uczestników umożliwia wszystkim interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach zajęć (ćwiczenia, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu itp.).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 50 Blok 1.1 Najważniejsze pojęcia sprzedaży internetowej (2 godz.; test przed rozpoczęciem zajęć, wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	26-03-2026	16:30	18:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	26-03-2026	18:00	18:15	00:15
3 z 50 Blok 1.2 Procesy sprzedaży w gospodarce cyfrowej (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	26-03-2026	18:15	19:45	01:30
4 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	26-03-2026	19:45	20:00	00:15
5 z 50 Blok 1.3 Typy klientów (1 godz.; wykłady, case study)	Tymoteusz Mitlewski	26-03-2026	20:00	20:45	00:45
6 z 50 Blok 2.1 Cyfrowa ścieżka klienta (2 godz.; wykłady, materiały video)	Tymoteusz Mitlewski	28-03-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	28-03-2026	10:30	10:50	00:20
8 z 50 Blok 2.2 Zastosowania ścieżki klienta, Przykładowa ścieżka klienta w internecie (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	28-03-2026	10:50	12:20	01:30
9 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	28-03-2026	12:20	12:50	00:30
10 z 50 Blok 2.3 Nowoczesne kanały komunikacji z klientem cz. 1 (1 godz.; wykłady, case study)	Tymoteusz Mitlewski	28-03-2026	12:50	13:35	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 50 Blok 3.1 Nowoczesne kanały komunikacji z klientem cz. 2 (2 godz.; wykłady)	Tymoteusz Mitlewski	31-03-2026	16:30	18:00	01:30
12 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	31-03-2026	18:00	18:10	00:10
13 z 50 Blok 3.2 Strategia budowania marki (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	31-03-2026	18:10	19:40	01:30
14 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	31-03-2026	19:40	19:45	00:05
15 z 50 Blok 3.3 Strategia budowania marki cz. 2 (1 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	31-03-2026	19:45	20:30	00:45
16 z 50 Blok 4.1 Dostosowywanie strategii sprzedażowej do klientów (2 godz.; case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	01-04-2026	16:30	18:00	01:30
17 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	01-04-2026	18:00	18:10	00:10
18 z 50 Blok 4.2 Czym jest e-commerce (2 godz.; ćwiczenia, przykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	01-04-2026	18:10	19:40	01:30
19 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	01-04-2026	19:40	19:45	00:05

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 50 Blok 4.3 Czym jest e-commerce cz. 2 (1 godz.; ćwiczenia, przykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	01-04-2026	19:45	20:30	00:45
21 z 50 Blok 5.1 Korzyści ze stosowania rozwiązań e-commerce (2 godz.; wykłady, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	02-04-2026	16:30	18:00	01:30
22 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	02-04-2026	18:00	18:15	00:15
23 z 50 Blok 5.2 Charakterystyka rynku e-Commerce (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	02-04-2026	18:15	19:45	01:30
24 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	02-04-2026	19:45	20:00	00:15
25 z 50 Blok 5.3 Charakterystyka i typy klientów e-commerce (1 godz.; wykłady, case study)	Tymoteusz Mitlewski	02-04-2026	20:00	20:45	00:45
26 z 50 Blok 6.1 System CRM (2 godz.; wykłady, analiza, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	08-04-2026	16:30	18:00	01:30
27 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	08-04-2026	18:00	18:10	00:10
28 z 50 Blok 6.2 System CRM (2 godz.; wykłady, analiza, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	08-04-2026	18:10	19:40	01:30
29 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	08-04-2026	19:40	19:45	00:05

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 50 Blok 6.3 System CRM (1 godz.; wykłady, analiza, przykłady)	Tymoteusz Mitlewski	08-04-2026	19:45	20:30	00:45
31 z 50 Blok 7.1 Skuteczne techniki sprzedaży (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	09-04-2026	16:30	18:00	01:30
32 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	09-04-2026	18:00	18:10	00:10
33 z 50 Blok 7.2 Content Marketing i SEO cz. 1. (2 godz.; wykłady, case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	09-04-2026	18:10	19:40	01:30
34 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	09-04-2026	19:40	19:50	00:10
35 z 50 Blok 7.3 Content Marketing i SEO cz. 2. (1 godz.; wykłady, case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	09-04-2026	19:50	20:35	00:45
36 z 50 Blok 8.1 Content Marketing i SEO cz. 3 (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	11-04-2026	09:00	10:30	01:30
37 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	11-04-2026	10:30	10:50	00:20
38 z 50 Blok 8.2 Content Marketing i SEO cz. 4. (2 godz.; case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	11-04-2026	10:50	12:20	01:30
39 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	11-04-2026	12:20	12:50	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 50 Blok 8.3 Content Marketing i SEO cz. 5. (1 godz.; case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	11-04-2026	12:50	13:35	00:45
41 z 50 Blok 9.1 Content Marketing i SEO cz. 6. (2 godz.; case study, ćwiczenia)	Tymoteusz Mitlewski	14-04-2026	16:30	18:00	01:30
42 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	14-04-2026	18:00	18:10	00:10
43 z 50 Blok 9.2 Big Data cz. 1. (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	14-04-2026	18:10	19:40	01:30
44 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	14-04-2026	19:40	19:45	00:05
45 z 50 Blok 9.3 Big Data cz. 2. (1 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	14-04-2026	19:45	20:30	00:45
46 z 50 Blok 10.1 Big Data cz. 3 (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	15-04-2026	16:30	18:00	01:30
47 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-04-2026	18:00	18:15	00:15
48 z 50 Blok 10.2 Big Data cz. 4 (2 godz.; wykłady, analiza)	Tymoteusz Mitlewski	15-04-2026	18:15	19:45	01:30
49 z 50 Przerwa	Tymoteusz Mitlewski	15-04-2026	19:45	20:00	00:15
50 z 50 Blok 10.3 Walidacja i podsumowanie szkolenia (1 godz.)	-	15-04-2026	20:00	20:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tymoteusz Mitlewski

Absolwent Uniwersytetu Wiedeńskiego na kierunku komunikacja i stosunki międzyludzkie. Praktyk z ponad 25 letnim doświadczeniem, właściciel agencji PR. Doradca zarządów, twórca zespołów, kreator brandów i kampanii, w tym CSR. Doświadczenie nabywał pracując dla firm - od startupów po korporacje - z kilkudziesięciu branż. Autor wielu koncepcji, kreacji, kampanii i eventów w tym 5-letniego, ogólnopolskiego prospołecznego projektu CSR. Brał udział i prowadził projekty w obszarach tworzenia i modyfikowania struktur organizacyjnych, mapowania i optymalizacji procesów biznesowych, przygotowywania i wdrażania strategii, audytów i analiz efektywnościowych, zarządzania zmianą oraz benchmarkingu. Specjalizuje się w doradztwie biznesowym, optymalizacji komunikacji przedsiębiorstw, budowaniu nowych produktów/brandów, a także integracji technologii cyfrowych i procesów biznesowych w przedsiębiorstwach. Posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń (dla osób dorosłych) o podobnej tematyce w ostatnich 2 latach oraz ponad 500 godzin doradztwa z obszaru zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania relacjami z klientami oraz planowania i tworzenia kampanii marketingowych. Adres e-mail: t.mitlewski@homoperfectus.org.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie szkolenia uczestnicy otrzymają dostęp do materiałów szkoleniowych - prezentacja w formacie .pdf oraz dostęp do materiałów multimedialnych.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest obecność na min. 80% czasu trwania szkolenia i uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji z testu (70% prawidłowych odpowiedzi) oraz walidacji w postaci analizy dowodów i deklaracji.

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Firma szkoleniowa nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Firma nie jest podmiotem pełniącym funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie albo przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo.

Warunki techniczne

Warunki techniczne:

- 1) **Platforma** (rodzaj komunikatora): WEBEX (<http://webex.com.video-conferencing>), platforma obsługiwana jest przez dedykowaną aplikację lub przeglądarkę;
- 2) Minimalne **wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego**: 20/20 Mbit – zalecane do płynnej transmisji;
- 3) Minimalne **wymagania sprzętowe**: urządzenie (komputer, tablet, smartphone itp.) z dostępem do internetu
- 4) Niezbędne **oprogramowanie** umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: czytnik plików w formacie .pdf oraz .doc(s);
- 5) Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: ważny przez okres trwania szkolenia.

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu, umożliwiającego weryfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Alicja Koszewar

E-mail a.koszewar@homoperfectus.org

Telefon (+48) 500 244 644