



## E-commerce - jak skutecznie sprzedawać w Internecie - szkolenie

Numer usługi 2026/03/02/30963/3371691

3 600,00 PLN brutto  
 3 600,00 PLN netto  
 90,00 PLN brutto/h  
 90,00 PLN netto/h  
 169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

OŚRODEK  
 SZKOLENIA  
 DOKSZTAŁCANIA I  
 DOSKONALENIA  
 KADR KURSÓR  
 SPÓŁKA Z  
 OGRANICZONĄ  
 ODPOWIEDZIALNOŚ  
 CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

680 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 08.06.2026 do 30.06.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Sprzedaż

**Grupa docelowa usługi**

Grupa docelowa kursu obejmuje przedsiębiorców oraz osoby indywidualne planujące rozpoczęcie działalności w sprzedaży internetowej. Skierowany jest do tych, którzy chcą zdobyć praktyczne umiejętności w zakresie analizy rynku, strategii marketingowej, obsługi klienta online oraz technicznych aspektów prowadzenia sklepu internetowego. Idealny dla osób pragnących efektywnie konkurować w e-commerce, poszukujących konkretnych narzędzi i wiedzy potrzebnych do osiągnięcia sukcesu w sprzedaży online. Szkolenie przygotowuje do skutecznego zarządzania sklepem internetowym i zwiększania sprzedaży.

**Usługa jest dostępna dla wszystkich zainteresowanych – zarówno osób indywidualnych, jak i kierowanych przez urzędy, firmy, instytucje oraz wszystkich operatorów.**

**Mogą w niej uczestniczyć także osoby z programów regionalnych, w tym m.in.**

- Kierunek - Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1,
- Nowy start w Małopolsce z EURESem

**Minimalna liczba uczestników**

2

**Maksymalna liczba uczestników**

10

Data zakończenia rekrutacji

07-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

40

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

Kurs przygotowuje uczestników do samodzielnego pozyskiwania klientów, zarządzania sklepem internetowym oraz prowadzenia sprawozdawczości sprzedaży. Uczestnicy nauczą się analizować rynek, opracowywać skuteczne strategie marketingowe, tworzyć atrakcyjne oferty, obsługiwać klientów online oraz zarządzać technicznymi aspektami e-commerce. Dzięki temu będą w stanie efektywnie prowadzić biznes internetowy, zwiększać sprzedaż, zarządzać zwrotami i reklamacjami, oraz budować trwałe relacje z klientem.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>Wiedza</b> Uczestnik definiuje kluczowe pojęcia i strategie związane z e-commerce, takie jak analiza rynku, strategie marketingowe i techniczne aspekty prowadzenia sklepu internetowego.	Rozróżnia techniki analizy rynku i wyjaśnia ich zastosowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Charakteryzuje podstawowe strategie marketingowe stosowane w e-commerce.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje techniczne wymagania i rozwiązania potrzebne do uruchomienia i zarządzania sklepem internetowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik planuje kampanie z wykorzystaniem narzędzi Google Ads.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<b>Umiejętności</b> Uczestnik planuje skuteczne kampanie marketingowe online.	Uczestnik planuje kampanie z wykorzystaniem reklamy Facebook/Meta Ads.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik zakłada sklep na wybranej platformie e-commerce.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<b>Umiejętności</b> Uczestnik montuje i konfiguruje sklep internetowy.	Uczestnik konfiguruje kluczowe elementy sklepu (produkty, płatności, dostawy).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>Umiejętności</b> Uczestnik obsługuje narzędzia analityczne.  <b>Kompetencje społeczne</b> Uczestnik monitoruje jakość obsługi klienta w środowisku online.	Uczestnik monitoruje ruch na stronie przy użyciu odpowiednich narzędzi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik analizuje wyniki sprzedaży na podstawie zebranych danych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik analizuje feedback od klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik interpretuje wyniki ankiet satysfakcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<b>Kompetencje społeczne</b> Uczestnik organizuje procesy posprzedażowe	Uczestnik zapewnia prawidłową obsługę zwrotów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik koordynuje proces reklamacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<b>Kompetencje społeczne</b> Uczestnik nadzoruje komunikację z klientami.	Uczestnik prowadzi komunikację przez czat na żywo.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik prowadzi komunikację e-mailową, dbając o jej jakość.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

# Kwalifikacje

## Kwalifikacje niewłączone do ZSK

### Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175 oraz z 2024 r. poz. 1854)

### Informacje

**Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację**

Ośrodek Szkolenia Doksztalcania i Doskonalenia Kadr KURSOR sp. z o.o.

**Nazwa Podmiotu certyfikującego**

Ośrodek Szkolenia Doksztalcania i Doskonalenia Kadr KURSOR sp. z o.o.

# Program

## Adresaci szkolenia:

Szkolenie adresowane jest do przedsiębiorców oraz osób indywidualnych planujących rozpoczęcie działalności w sprzedaży internetowej. Skierowany jest do tych, którzy chcą zdobyć praktyczne umiejętności w zakresie analizy rynku, strategii marketingowej, obsługi klienta online oraz technicznych aspektów prowadzenia sklepu internetowego. Idealny dla osób pragnących efektywnie konkurować w e-commerce, poszukujących konkretnych narzędzi i wiedzy potrzebnych do osiągnięcia sukcesu w sprzedaży online. Szkolenie przygotowuje do skutecznego zarządzania sklepem internetowym i zwiększania sprzedaży

## Dlaczego warto skorzystać z naszej usługi:

### Kompleksowa wiedza teoretyczna i praktyczna:

- Szkolenie obejmuje wszystkie kluczowe aspekty związane z e-commerce, od analizy rynku, przez opracowywanie strategii marketingowych, po techniczne aspekty zarządzania sklepem internetowym. Dzięki temu uczestnicy zyskają pełne przygotowanie do samodzielnej pracy w tym obszarze.

### Praktyczne umiejętności:

- Program szkolenia nastawiony jest na praktyczne ćwiczenia i studia przypadków, co pozwala uczestnikom na zastosowanie zdobytej wiedzy w realnych sytuacjach. Praktyczne podejście gwarantuje, że uczestnicy będą gotowi do efektywnej pracy od razu po ukończeniu szkolenia.

### Interaktywna forma zdalna:

- Szkolenie odbywa się w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym, za pomocą platformy Zoom. Umożliwia to uczestnictwo z dowolnego miejsca, oszczędzając czas i koszty związane z dojazdami. Interaktywne sesje wideo, współdzielenie ekranu i chat pozwalają na aktywny udział i bieżącą komunikację z prowadzącymi oraz innymi uczestnikami.

### Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 40 godzin edukacyjnych tj. 30 godzin zegarowych ( teoria: 23 godziny / praktyka: 17 godzin)
- Każda godzina szkolenia trwa 45 minut.
- walidacja wliczona jest w czas trwania usługi - 15 minut

### Przerwy:

- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

### Metody pracy:

- Zajęcia prowadzone są metodą ćwiczeniową, połączoną z rozmową na żywo oraz współdzieleniem ekranu. Warunkiem niezbędnym do osiągnięcia celu szkolenia jest samodzielne wykonanie wszystkich ćwiczeń zadanych przez trenera.

### Harmonogram szkolenia:

Szczegółowy harmonogram zajęć, uwzględniający podział na dni i godziny oraz przerwy, zostanie ustalony i uzupełniony na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z regulaminem BUR. Będzie on dostosowany do preferencji czasowych uczestników.

**Osoby zainteresowane udziałem w szkoleniu prosimy o kontakt w celu określenia preferowanych godzin szkolenia.**

- Szkolenie może być realizowane zarówno raz jak i kilka razy w tygodniu w trybie dziennym, umożliwiając intensywną naukę i skoncentrowane zajęcia lub popołudniowym, co pozwala uczestnikom z innymi obowiązkami dostęp do wartościowej edukacji.
- Dodatkowo, istnieje opcja organizacji zajęć w formie weekendowej, co sprawia, że szkolenie staje się bardziej elastyczne i dostosowane do różnych harmonogramów życia.
- **w związku z powyższym nie wskazano szczegółowego harmonogramu** - jesteśmy gotowi dostosować się do potrzeb całej grupy zapisanych osób, tworząc harmonogram, który uwzględni zróżnicowane preferencje czasowe uczestników.

### Doświadczeni prowadzący:

- Zajęcia prowadzi ekspert z wieloletnim doświadczeniem w zakresie e-commerce, który przekazuje nie tylko wiedzę teoretyczną, ale także praktyczne wskazówki i najlepsze praktyki. Uczestnicy mają możliwość czerpania z jego wiedzy i doświadczeń.
- Informacje o osobach prowadzących szkolenie, w tym imiona, nazwiska, kwalifikacje oraz doświadczenie, zostaną podane na 6 dni przed rozpoczęciem szkolenia, zgodnie z wymogami regulaminu BUR. Trener prowadzący usługę oraz osoba walidująca będzie posiadała

doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat lub kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

#### Certyfikat ukończenia:

- Po ukończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji w zakresie e-commerce. Certyfikat ukończenia kursu - Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

#### Weryfikacja efektów uczenia się:

- Program obejmuje weryfikację efektów uczenia się poprzez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, który pozwala na ocenę zdobytej wiedzy i umiejętności. Taki system oceny gwarantuje, że uczestnicy faktycznie przyswoili potrzebne informacje i są gotowi do ich praktycznego zastosowania.

#### Program szkolenia:

##### Podstawowe zagadnienia związane z prowadzeniem sklepu internetowego

- Szanse i zagrożenia sprzedaży przez Internet
- Badanie rynku i identyfikacja grupy docelowej
- Sposoby doboru asortymentu
- Modele sprzedaży
- Tworzenie silnej strategii sprzedażowej

##### Tworzenie sklepu internetowego

- Dobór odpowiedniej platformy e-commerce i konfiguracja sklepu online
- Skuteczna strona www
- Sposoby płatności w internecie
- Tworzenie atrakcyjnych ofert i szablonów
- Stworzenie warunków reklamacji
- Stworzenie warunków zwrotów

##### Marketing internetowy

- Wykorzystanie narzędzi marketingowych, takich jak reklamy Google, Facebook itp.
- Poszukiwanie klientów w mediach społecznościowych
- Tworzenie list adresowych
- Aktywny marketing kluczem do sukcesu
- Wprowadzanie kodów rabatowych
- Tworzenie aukcji internetowych

##### Obsługa klienta online

- Budowanie relacji z klientami w środowisku online
- Skuteczna komunikacja z klientami za pomocą czatu na żywo, e-mailingu itp.
- Zwroty i reklamacje
- Zdobywanie pierwszej opinii
- Obsługa posprzedażowa

## 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	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne w formie elektronicznej. Zostaną one przesłane w postaci plików i dokumentów (np. PDF, prezentacje, arkusze informacyjne, linków, inne)

### Warunki uczestnictwa

Znajomość obsługi komputera i Internetu w stopniu dobrym.

### Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia obowiązkowe jest korzystanie z kamery internetowej przez uczestników.

**Obowiązek uczestnictwa w co najmniej 80% zajęć** – czas zalogowania w platformie Zoom.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

#### Zawarto umowę WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój

„Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i projektu „Nowy start w Małopolsce z EURESem” został obustronnie podpisany regulamin współpracy i rozliczenia usług z wykorzystaniem elektronicznym bonów szkoleniowych w ramach projektu.

Ośrodek Szkolenia Doksztalcania i Doskonalenia Kadr Kursor Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością świadczy usługi zwolnione z podatku od towarów i usług na podstawie Art. 43., ust. 1. Ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r.

## Warunki techniczne

#### Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

##### 1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac z dostępem do internetu.
- Zalecana kamera internetowa oraz mikrofon dla udziału w sesjach wideo.

##### 2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

##### 3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

##### 4. Platforma Zoom:

- Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
- Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

##### 5. System operacyjny:

- Kompatybilność z systemem Windows lub macOS.

##### 6. Oprogramowanie dodatkowe:

- Zalecane zainstalowanie najnowszych wersji programów, takich jak przeglądarka, Java, Flash itp.

##### 7. Dźwięk i słuchawki:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

##### 8. Przygotowanie przed sesją:

- Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
- Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

##### 9. Wsparcie techniczne:

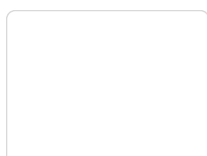
- Zapewnienie kontaktu z pomocą techniczną w razie problemów podczas sesji.

##### 10. Zaplanowane przerwy:

- Uwzględnienie krótkich przerw w grafiku dla odpoczynku uczestników.

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikami.

## Kontakt



**ALEKSANDRA WRÓBEL**

**E-mail** a.wrobel@kursor.edu.pl



**Telefon** (+48) 535 170 007