



Performance
Partners Sp. z o.o.
★★★★★ 4,8 / 5
231 ocen

Nowoczesna sprzedaż wielokanałowa w e-commerce: Amazon, Allegro, sklep internetowy i automatyzacja sprzedaży

Numer usługi 2026/03/09/19505/3389668

📍 Olsztyn / stacjonarna
🏢 Usługa szkoleniowa
🕒 24 h
📅 20.04.2026 do 24.04.2026

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
208,33 PLN brutto/h
208,33 PLN netto/h
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"> Właściciele sklepów internetowych, którzy chcą rozwinąć swoją dotychczasową działalność handlową w internecie bądź osoby, które chcą wprowadzić tradycyjne sklepy do rzeczywistości wirtualnej Menedżerowie i pracownicy działów marketingu, e-commerce
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	10-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji w zakresie planowania i prowadzenia sprzedaży wielokanałowej w e-commerce. Uczestnicy poznają zasady sprzedaży na platformach Amazon i Allegro oraz we własnym sklepie internetowym. Nauczą się tworzyć i optymalizować oferty, integrować kanały sprzedaży, analizować wyniki oraz planować działania marketingowe zwiększające sprzedaż.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
rozumie zasady funkcjonowania sprzedaży wielokanałowej w e-commerce	- omawia różnice między sprzedażą na platformach takich jak Amazon, Allegro oraz w sklepie internetowym - opisuje korzyści i wyzwania związane ze sprzedażą wielokanałową	Test teoretyczny
zna specyfikę sprzedaży na głównych platformach marketplace i we własnym sklepie	- wskazuje podstawowe elementy oferty produktowej w marketplace - identyfikuje podstawowe modele logistyczne w e-commerce	Test teoretyczny
potrafi przygotować ofertę produktową dla różnych kanałów sprzedaży	- przygotowuje przykładową strukturę oferty produktowej dla wybranego kanału sprzedaży - dobiera kanały sprzedaży odpowiednie dla danego produktu lub usługi	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
potrafi zaplanować integrację systemów sprzedażowych	- wskazuje narzędzia wspierające integrację sprzedaży i zarządzanie zamówieniami	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
analizuje dane sprzedażowe i optymalizuje działania marketingowe	- interpretuje podstawowe dane sprzedażowe i wskazuje możliwości optymalizacji oferty	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
potrafi samodzielnie zaplanować rozwój sprzedaży w modelu multichannel	- opracowuje wstępny plan wdrożenia sprzedaży wielokanałowej - identyfikuje potencjalne ryzyka i bariery w prowadzeniu sprzedaży w różnych kanałach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
podejmuje decyzje biznesowe na podstawie analizy danych	- uzasadnia wybór strategii sprzedażowej w oparciu o analizę danych i potrzeb klientów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Moduł 1. Fundamenty sprzedaży wielokanałowej w e-commerce

- Istota modelu **omnichannel** i **multichannel** w handlu internetowym
- Korzyści biznesowe wynikające z dywersyfikacji kanałów sprzedaży
- Najczęstsze błędy początkujących sprzedawców wielokanałowych
- Analiza modeli biznesowych skutecznych sklepów działających w wielu kanałach sprzedaży

Moduł 2. Platformy sprzedażowe – charakterystyka i wymagania

- Specyfika sprzedaży na **Amazon**
 - struktura marketplace
 - zasady tworzenia ofert (listingów)
 - system prowizji i modele logistyczne (np. FBA)
- Specyfika sprzedaży na **Allegro**
 - algorytm wyszukiwania ofert
 - narzędzia promowania produktów
 - strategię konkurencyjną ceną i jakością oferty
- Sprzedaż we własnym sklepie internetowym
 - wybór platformy e-commerce
 - integracja systemów płatności i dostaw
 - bezpieczeństwo transakcji i zgodność z przepisami

Moduł 3. Integracja kanałów sprzedaży

- Systemy do zarządzania sprzedażą wielokanałową
- Integracja marketplace z własnym sklepem
- Synchronizacja stanów magazynowych i zamówień
- Automatyzacja procesów sprzedaży i ograniczanie błędów operacyjnych

Moduł 4. Marketing i pozyskiwanie klientów

- Kampanie reklamowe w marketplace
- Pozycjonowanie ofert i optymalizacja treści produktowych
- Marketing własnego sklepu internetowego:
 - SEO w e-commerce
 - kampanie w mediach społecznościowych
 - e-mail marketing i marketing automation
- Techniki zwiększania wartości koszyka:
 - cross-selling
 - upselling

Moduł 5. Logistyka i obsługa klienta w sprzedaży wielokanałowej

- Modele logistyczne w e-commerce
- Organizacja wysyłki i obsługi zwrotów
- Zarządzanie opiniami klientów i budowanie reputacji sprzedawcy
- Standardy obsługi klienta w sprzedaży internetowej

Moduł 6. Analiza wyników sprzedaży i optymalizacja działań

- Kluczowe wskaźniki efektywności sprzedaży w e-commerce
- Analiza danych sprzedażowych z różnych kanałów
- Interpretacja raportów sprzedażowych
- Strategie zwiększania przychodów i optymalizacji oferty

Moduł 7. Warsztat wdrożeniowy

- Opracowanie planu wdrożenia sprzedaży wielokanałowej
- Identyfikacja potencjalnych barier i ryzyk
- Tworzenie checklisty działań do wdrożenia po szkoleniu
- Dyskusja i sesja pytań i odpowiedzi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

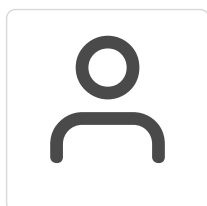
Cennik

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

MARCIN MOSAKOWSKI

Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie w zakresie marketingu cyfrowego, e-commerce oraz analityki. Zakres szkoleń i doradztwa jest zawsze dopasowany do aktualnych potrzeb branży i specyfiki przedsiębiorstwa.

Jego głównym atutem jest bogate doświadczenie w zarządzaniu projektami e-commerce w zakresie

analityki, opracowania, wdrażania i realizacji strategii oraz inicjowanie i koordynowanie działań w mediach społecznościowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały edukacyjne: wydruki

Informacje dodatkowe

Istnieje możliwość zorganizowania **szkolenia w FORMIE ZDALNEJ lub stacjonarnej w SIEDZIBIE PAŃSTWA FIRMY.**

Do ustalenia są inne TERMINY i ZAKRESY szkoleń - prosimy o kontakt.

Kontakt: info@performancepartners.pl

Usługa zwolniona jest z podatku VAT jeśli przedsiębiorca uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych, w przeciwnym wypadku należy do ceny netto doliczyć 23% VAT.*

*Wg rozporządzenia Ministra Finansów z dnia z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2018, poz. 701)

Adres

ul. Bałtycka 149
11-041 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- parking

Kontakt



Marcin Mosakowski

E-mail info@performancepartners.pl

Telefon (+48) 508 192 044