



MI6 Michał
Pisańczuk

Brak ocen dla tego dostawcy

Tworzenie i prowadzenie sklepu internetowego WooCommerce – sprzedaż, marketing i analityka e-commerce

Numer usługi 2026/03/11/186688/3397318

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 68 h

📅 20.04.2026 do 30.04.2026

6 800,00 PLN brutto

6 800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

175,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Internet

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw planujących uruchomienie sklepu internetowego,
- pracowników firm odpowiedzialnych za sprzedaż internetową lub rozwój kanałów e-commerce,
- osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej w obszarze handlu internetowego.

Warunkiem udziału w usłudze jest podstawowa umiejętność obsługi komputera i internetu.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

17-04-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

68

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

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego zaprojektowania, uruchomienia oraz prowadzenia sklepu internetowego opartego na systemie WordPress i WooCommerce. Uczestnik nabędzie umiejętności konfiguracji środowiska sklepu, zarządzania ofertą produktową, integracji systemów płatności i wysyłki, prowadzenia działań marketingowych oraz analizy danych sprzedażowych w celu optymalizacji funkcjonowania sklepu internetowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje modele sprzedaży internetowej i dobiera model sprzedaży dla planowanego sklepu	identyfikuje modele sprzedaży e-commerce	Test teoretyczny
	wskazuje różnice między modelami	Test teoretyczny
	uzasadnia wybór modelu sprzedaży	Test teoretyczny
Konfiguruje środowisko WordPress i instaluje WooCommerce	instaluje WordPress	Analiza dowodów i deklaracji
	instaluje i aktywuje WooCommerce	Analiza dowodów i deklaracji
	konfiguruje podstawowe ustawienia sklepu	Analiza dowodów i deklaracji
	tworzy strukturę kategorii produktów	Analiza dowodów i deklaracji
	konfiguruje menu nawigacyjne	Analiza dowodów i deklaracji
	przygotowuje kartę produktu	Analiza dowodów i deklaracji
Zarządza ofertą produktową w sklepie internetowym	dodaje produkty do sklepu	Analiza dowodów i deklaracji
	definiuje atrybuty i warianty	Analiza dowodów i deklaracji
	importuje produkty do systemu	Analiza dowodów i deklaracji
Konfiguruje system płatności w sklepie internetowym	integruje system płatności	Test teoretyczny
	wykonuje testową transakcję	Test teoretyczny
	weryfikuje poprawność statusów zamówień	Test teoretyczny
	definiuje strefy wysyłki	Analiza dowodów i deklaracji
	ustawia metody dostawy	Analiza dowodów i deklaracji
	konfiguruje proces realizacji zamówień	Test teoretyczny
Konfiguruje metody wysyłki i obsługi zamówień		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje sklep internetowy do sprzedaży zgodnie z wymaganiami prawnymi	identyfikuje wymagane dokumenty sklepu	Test teoretyczny
	omawia zasady zwrotów	Wywiad ustrukturyzowany
	wskazuje obowiązki informacyjne sprzedawcy	Test teoretyczny
	wskazuje podstawowe wskaźniki sprzedażowe	Test teoretyczny
Konfiguruje podstawowe narzędzia analityczne w sklepie internetowym	interpretuje dane z raportów	Test teoretyczny
	identyfikuje źródła ruchu	Test teoretyczny
Analizuje wyniki sprzedaży sklepu internetowego w celu podejmowania decyzji biznesowych Projektuje działania marketingowe wspierające sprzedaż sklepu internetowego Ocenia funkcjonowanie sklepu internetowego i identyfikuje obszary optymalizacji	identyfikuje wskaźniki sprzedażowe	Test teoretyczny
	interpretuje dane sprzedażowe	Test teoretyczny
	wskazuje działania poprawiające wyniki	Test teoretyczny
	identyfikuje kanały marketingowe	Test teoretyczny
	dobiera działania marketingowe	Test teoretyczny
	określa wskaźniki skuteczności	Test teoretyczny
	analizuje proces zakupowy	Test teoretyczny
	identyfikuje elementy wpływające na konwersję	Test teoretyczny
	proponuje działania optymalizacyjne	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

Dzień 1

Wprowadzenie do szkolenia

- przedstawienie programu i harmonogramu szkolenia
- omówienie zasad pracy podczas szkolenia
- określenie oczekiwań uczestników

Wprowadzenie do e-commerce (teoria, dyskusja, sesja Q&A)

- rynek e-commerce w Polsce i Europie
- modele sprzedaży internetowej
- zachowania konsumentów w sprzedaży online
- podstawowe wskaźniki sprzedaży w e-commerce

Psychologia sprzedaży internetowej (teoria, przykłady, sesja Q&A)

- proces podejmowania decyzji zakupowych
- elementy wpływające na konwersję sprzedaży
- budowanie zaufania do sklepu internetowego
- projektowanie procesu zakupowego

Planowanie sklepu internetowego (teoria, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- wybór niszy sprzedażowej
- analiza konkurencji
- planowanie struktury sklepu
- podstawy strategii cenowej

Dzień 2

Budowa środowiska sklepu internetowego (pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- przygotowanie środowiska technicznego dla sklepu internetowego
- instalacja i konfiguracja WordPress
- podstawowe ustawienia systemu
- orientacja w panelu administracyjnym

Instalacja i konfiguracja WooCommerce (pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- instalacja wtyczki WooCommerce
- konfiguracja podstawowych ustawień sklepu
- przegląd funkcjonalności systemu

Projektowanie wyglądu sklepu (pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- wybór motywu sklepu
- konfiguracja podstawowych elementów wyglądu
- projektowanie strony sklepu i strony produktu

Dzień 3

Zarządzanie produktami (pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- Dodawanie produktów do sklepu oraz import z plików
- Zarządzanie danymi produktu: opis, zdjęcia, cena, warianty

Warianty i prezentacja produktów (pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- Atrybuty i warianty produktów (np. rozmiar, kolor)
- Filtrowanie produktów w sklepie
- Budowa i optymalizacja karty produktu (SEO, opisy sprzedażowe, zdjęcia)

Magazyn i zarządzanie dostępnością (pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- Zarządzanie stanami magazynowymi i dostępnością produktów
- Integracja magazynu z systemami zewnętrznymi
- Pytania uczestników i omówienie problemów

Dzień 4

Systemy płatności w sklepie internetowym (teoria, dyskusja, sesja Q&A)

- zasada działania płatności internetowych
- modele rozliczeń operatorów płatności
- bezpieczeństwo transakcji online

Konfiguracja płatności (pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- integracja systemów płatności w sklepie
- konfiguracja metod płatności
- testowanie procesu płatności

Dzień 5

Logistyka w e-commerce (teoria, dyskusja, sesja Q&A)

- modele realizacji zamówień
- wybór metod dostawy
- koszty logistyki w sklepie internetowym

Konfiguracja metod wysyłki (pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- konfiguracja stref wysyłki
- konfiguracja metod dostawy
- integracja usług kurierskich

Obsługa zwrotów i reklamacji (teoria, sesja Q&A)

- procedura zwrotów w sprzedaży internetowej
- obsługa reklamacji
- komunikacja z klientem

Dzień 6

Podstawy prawa w e-commerce (teoria, dyskusja, sesja Q&A)

- obowiązki sprzedawcy internetowego
- regulamin sklepu internetowego
- polityka prywatności i pliki cookies

Integracje sprzedażowe (pokaz, sesja Q&A)

- integracja sklepu z platformami sprzedażowymi
- synchronizacja produktów i zamówień
- automatyzacja procesów sprzedażowych

Dzień 7

SEO dla sklepów internetowych (teoria, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- podstawy optymalizacji SEO
- optymalizacja kart produktów
- optymalizacja kategorii produktów

Analityka sprzedaży (pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- konfiguracja narzędzi analitycznych
- analiza ruchu użytkowników
- analiza wyników sprzedaży

Planowanie działań marketingowych dla sklepu internetowego (teoria, sesja Q&A)

- kanały marketingowe w sprzedaży online
- planowanie działań marketingowych
- automatyzacja marketingu

Dzień 8

Optymalizacja działania sklepu internetowego (teoria, pokaz, zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- optymalizacja wydajności sklepu
- bezpieczeństwo systemu
- testowanie procesu zakupowego
- analiza działania sklepu po uruchomieniu

Przygotowanie sklepu do uruchomienia (zajęcia praktyczne, sesja Q&A)

- test ścieżki zakupowej
- weryfikacja konfiguracji sklepu
- przygotowanie sklepu do sprzedaży

Dzień 9

Powtórzenie najważniejszych zagadnień (dyskusja, sesja Q&A)

- podsumowanie kluczowych elementów szkolenia
- omówienie najczęstszych problemów

Walidacja efektów uczenia się

- test wiedzy
- analiza dowodów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 59

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 59 Wprowadzenie do szkolenia oraz fundamenty e-commerce	Trener	20-04-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 59 Przerwa 1	Trener	20-04-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 59 Psychologia sprzedaży internetowej	Trener	20-04-2026	10:30	12:30	02:00
4 z 59 Przerwa 2	Trener	20-04-2026	12:30	13:00	00:30
5 z 59 Planowanie sklepu internetowego	Trener	20-04-2026	13:00	14:30	01:30
6 z 59 Przerwa 3	Trener	20-04-2026	14:30	15:00	00:30
7 z 59 Podsumowanie dnia oraz sesja pytań i odpowiedzi	Trener	20-04-2026	15:00	16:00	01:00
8 z 59 Budowa środowiska sklepu internetowego	Trener	21-04-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 59 Przerwa 1	Trener	21-04-2026	10:00	10:30	00:30
10 z 59 Instalacja i konfiguracja WooCommerce	Trener	21-04-2026	10:30	12:30	02:00
11 z 59 Przerwa 2	Trener	21-04-2026	12:30	13:00	00:30
12 z 59 Projektowanie wyglądu sklepu	Trener	21-04-2026	13:00	14:30	01:30
13 z 59 Przerwa 3	Trener	21-04-2026	14:30	15:00	00:30
14 z 59 Ćwiczenia praktyczne i sesja Q&A	Trener	21-04-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 59 Zarządzanie produktami	Trener	22-04-2026	08:00	10:00	02:00
16 z 59 Przerwa 1	Trener	22-04-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 59 Warianty i prezentacja produktów	Trener	22-04-2026	10:30	12:30	02:00
18 z 59 Przerwa 2	Trener	22-04-2026	12:30	13:00	00:30
19 z 59 Magazyn i zarządzanie dostępnością	Trener	22-04-2026	13:00	14:30	01:30
20 z 59 Przerwa 3	Trener	22-04-2026	14:30	15:00	00:30
21 z 59 Ćwiczenia praktyczne oraz sesja Q&A	Trener	22-04-2026	15:00	16:00	01:00
22 z 59 Systemy płatności w e-commerce	Trener	23-04-2026	08:00	10:00	02:00
23 z 59 Przerwa 1	Trener	23-04-2026	10:00	10:30	00:30
24 z 59 Konfiguracja systemów płatności	Trener	23-04-2026	10:30	12:30	02:00
25 z 59 Przerwa 2	Trener	23-04-2026	12:30	13:00	00:30
26 z 59 Dodatkowe metody płatności i optymalizacja checkoutu	Trener	23-04-2026	13:00	14:30	01:30
27 z 59 Przerwa 3	Trener	23-04-2026	14:30	15:00	00:30
28 z 59 Sesja Q&A i analiza problemów uczestników	Trener	23-04-2026	15:00	16:00	01:00
29 z 59 Logistyka w e-commerce	Trener	24-04-2026	08:00	10:00	02:00
30 z 59 Przerwa 1	Trener	24-04-2026	10:00	10:30	00:30
31 z 59 Konfiguracja metod wysyłki	Trener	24-04-2026	10:30	12:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 59 Przerwa 2	Trener	24-04-2026	12:30	13:00	00:30
33 z 59 Obsługa zwrotów i reklamacji	Trener	24-04-2026	13:00	14:30	01:30
34 z 59 Przerwa 3	Trener	24-04-2026	14:30	15:00	00:30
35 z 59 Ćwiczenia praktyczne oraz sesja Q&A	Trener	24-04-2026	15:00	16:00	01:00
36 z 59 Prawo w e-commerce	Trener	27-04-2026	08:00	10:00	02:00
37 z 59 Przerwa 1	Trener	27-04-2026	10:00	10:30	00:30
38 z 59 Obsługa zamówień w sklepie	Trener	27-04-2026	10:30	12:30	02:00
39 z 59 Przerwa 2	Trener	27-04-2026	12:30	13:00	00:30
40 z 59 Integracje sprzedażowe	Trener	27-04-2026	13:00	14:30	01:30
41 z 59 Przerwa 3	Trener	27-04-2026	14:30	15:00	00:30
42 z 59 Sesja Q&A	Trener	27-04-2026	15:00	16:00	01:00
43 z 59 SEO dla sklepów internetowych	Trener	28-04-2026	08:00	10:00	02:00
44 z 59 Przerwa 1	Trener	28-04-2026	10:00	10:30	00:30
45 z 59 Analityka sprzedaży	Trener	28-04-2026	10:30	12:30	02:00
46 z 59 Przerwa 2	Trener	28-04-2026	12:30	13:00	00:30
47 z 59 Planowanie działań marketingowych	Trener	28-04-2026	13:00	14:30	01:30
48 z 59 Przerwa 3	Trener	28-04-2026	14:30	15:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
49 z 59 Sesja Q&A	Trener	28-04-2026	15:00	16:00	01:00
50 z 59 Optymalizacja działania sklepu	Trener	29-04-2026	08:00	10:00	02:00
51 z 59 Przerwa 1	Trener	29-04-2026	10:00	10:30	00:30
52 z 59 Optymalizacja konwersji sprzedaży	Trener	29-04-2026	10:30	12:30	02:00
53 z 59 Przerwa 2	Trener	29-04-2026	12:30	13:00	00:30
54 z 59 Przygotowanie sklepu do uruchomienia	Trener	29-04-2026	13:00	14:30	01:30
55 z 59 Przerwa 3	Trener	29-04-2026	14:30	15:00	00:30
56 z 59 Podsumowanie szkolenia i konsultacje	Trener	29-04-2026	15:00	16:00	01:00
57 z 59 Walidacja efektów uczenia	-	30-04-2026	08:00	10:00	02:00
58 z 59 Przerwa 1	-	30-04-2026	10:00	10:30	00:30
59 z 59 Walidacja efektów uczenia	-	30-04-2026	10:30	12:00	01:30

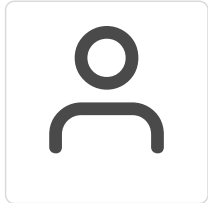
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener

Trener

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w formie elektronicznej. Materiały obejmują **konspekt szkolenia** zawierający uporządkowany zakres tematyczny realizowany w trakcie usługi rozwojowej oraz zestaw najważniejszych zagadnień omawianych podczas zajęć.

Konspekt stanowi wsparcie w utrwaleniu wiedzy zdobytej podczas szkolenia oraz umożliwia uczestnikom samodzielne odtworzenie poszczególnych etapów pracy związanych z tworzeniem strony internetowej.

Materiały odnoszą się w szczególności do zagadnień takich jak:

- przygotowanie środowiska do uruchomienia strony internetowej (domena, hosting, SSL),
- instalacja i podstawowa konfiguracja systemu WordPress,
- wykorzystanie motywów oraz buildera Divi do budowy stron,
- planowanie struktury strony internetowej,
- przygotowanie treści i materiałów do publikacji,
- podstawowe działania związane z optymalizacją techniczną oraz SEO strony.

Materiały są przekazywane uczestnikom w formie cyfrowej w trakcie realizacji usługi lub po jej zakończeniu.

Wsparcie po zakończeniu usługi

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy mają możliwość skorzystania z **konsultacji poszkoleniowych w formie zdalnej** w okresie do **5 dni roboczych od zakończenia usługi**.

Wsparcie ma charakter konsultacyjny i dotyczy zagadnień objętych programem szkolenia. Uczestnicy mogą w tym czasie:

- doprecyzować zagadnienia omawiane podczas szkolenia,
- skonsultować problemy napotkane podczas samodzielnej pracy nad stroną internetową,
- uzyskać wskazówki dotyczące dalszego rozwijania kompetencji w zakresie pracy z WordPress.

Kontakt odbywa się drogą mailową.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem otrzymania zaświadczenia/dyplomu jest udział w minimum 80% zajęć w ramach usługi rozwojowej oraz podjęcie do walidacji

Informacje dodatkowe

W trakcie każdego dnia szkoleniowego, zgodnie z obowiązującymi wytycznymi, przewidziane są przerwy ujęte w harmonogramie zajęć i wliczone w cenę usługi rozwojowej. Zajęcia realizowane są w godzinach zegarowych. Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej uczestnik otrzymuje zaświadczenie/certyfikat potwierdzający jej ukończenie oraz dokonuje oceny usługi w Bazie Usług Rozwojowych.

Przerwy w trakcie dnia szkoleniowego odbywają się w następujących godzinach:

przerwa I: 10:00–10:30

przerwa II: 12:30–13:00

przerwa III: 14:30–15:00

Warunki techniczne

Platforma realizacji szkolenia: Zoom

Wymagania techniczne dotyczące udziału w szkoleniu na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:

- Uczestnik powinien dysponować komputerem stacjonarnym lub laptopem (PC lub Mac) z dostępem do sieci internet. Rekomendowane jest posiadanie kamery internetowej oraz mikrofonu w celu aktywnego udziału w zajęciach.

2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane jest korzystanie z aktualnych wersji przeglądarek internetowych, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari, w celu zapewnienia prawidłowego działania platformy.

3. Połączenie internetowe:

- Wymagane jest stabilne połączenie internetowe o minimalnej przepustowości 2 Mbps umożliwiające udział w sesjach wideo. Dla zwiększenia stabilności połączenia rekomendowane jest korzystanie z łącza przewodowego.

4. Platforma Zoom:

- • • • Przed rozpoczęciem szkolenia konieczne jest pobranie i zainstalowanie aktualnej wersji aplikacji Zoom oraz posiadanie aktywnego konta użytkownika (z możliwością założenia bezpłatnego konta).

5. System operacyjny:

- Szkolenie jest kompatybilne z systemami operacyjnymi Windows oraz macOS.

6. Oprogramowanie dodatkowe:

- Rekomendowane jest korzystanie z aktualnych wersji niezbędnego oprogramowania systemowego oraz przeglądarkowego w celu zapewnienia prawidłowej pracy środowiska szkoleniowego.

7. Dźwięk:

- Zaleca się korzystanie ze słuchawek z mikrofonem w celu poprawy jakości dźwięku oraz wcześniejsze sprawdzenie poprawności działania sprzętu audio.

Przygotowanie do szkolenia:

- Uczestnik powinien przed rozpoczęciem zajęć przetestować sprzęt oraz połączenie internetowe oraz zapewnić sobie ciche i komfortowe miejsce pracy.

Wsparcie techniczne:

- W trakcie realizacji szkolenia zapewniony jest kontakt z pomocą techniczną na wypadek wystąpienia problemów technicznych.

Spełnienie powyższych wymagań technicznych umożliwia sprawną realizację szkolenia, minimalizuje ryzyko zakłóceń oraz zapewnia efektywną komunikację pomiędzy prowadzącym a uczestnikami.

Kontakt



MICHAŁ PISAŃCZUK

E-mail szkolenia@pisanczuk.com

Telefon (+48) 504 382 739