



## Kurs "E-COMMERCE – JAK SKUTECZNIE SPRZEDAWAĆ W INTERECIE"

Numer usługi 2026/03/26/199659/3439105

4 200,00 PLN brutto  
 4 200,00 PLN netto  
 120,00 PLN brutto/h  
 120,00 PLN netto/h  
 225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

STOWARZYSZENIE  
 INICJATYW  
 SPOŁECZNO-  
 EKONOMICZNYCH  
 "SUKCES"

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Włocławek  
 🏢 Usługa szkoleniowa  
 📄 stacjonarna  
 🕒 35:00 h  
 📅 29.06.2026 do 30.09.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Identyfikatory projektów</b>	Kierunek - Rozwój, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby dorosłe chcące z własnej inicjatywy nabywać kompetencje lub kwalifikacje, które mieszkają w rozumieniu Ustawy - Kodeks cywilny lub pracują lub uczą się na obszarze województwa kujawsko - pomorskiego, zainteresowane rozpoczęciem lub rozwojem sprzedaży w Internecie oraz podniesieniem kompetencji w zakresie e-commerce i marketingu online.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	35
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa „E-commerce – jak skutecznie sprzedawać w Internecie” przygotowuje do samodzielnego planowania i prowadzenia sprzedaży w Internecie poprzez nabycie wiedzy z zakresu funkcjonowania e-commerce, narzędzi sprzedażowych i marketingowych oraz rozwinięcie umiejętności w zakresie tworzenia oferty online, obsługi platform sprzedażowych, prowadzenia działań promocyjnych oraz analizy wyników sprzedaży.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Posługuje się wiedzą z zakresu E-commerce: skutecznej sprzedaży w Internecie</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-definiuje e-commerce i jego znaczenie w biznesie</li> <li>-charakteryzuje strategie sprzedaży online</li> <li>-uzasadnia korzyści płynące z prowadzenia biznesu online</li> <li>-rozdziela rodzaje platform e-commerce</li> <li>-omawia różne kanały marketingowe w e-commerce</li> <li>-charakteryzuje strategie obsługi klienta w e-commerce</li> <li>-określa zasady logistyki w e-commerce</li> <li>-interpretuje dane dotyczące konwersji, ruchu na stronie, zachowań użytkowników itp.</li> <li>-charakteryzuje zasady prawne dotyczące prowadzenia działalności handlowej online</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Obsługuje platformy e-commerce</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-wybiera odpowiednią platformę platform e-commerce dla swojego biznesu</li> <li>-konfiguruje i personalizuje swój sklep internetowy</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Planuje i wdraża kampanię marketingową online</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-dokonuje analizy i optymalizacji działań marketingowych</li> <li>-monitoruje rynek i identyfikuje nowe możliwości rozwoju biznesu e-commerce</li> <li>-planuje strategie długoterminowego rozwoju biznesu online</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Obsługuje klientów w e-commerce</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-buduje poczucie zaufania i lojalności klientów online</li> <li>-stosuje skuteczne strategie obsługi klienta</li> <li>-reaguje na opinie i oceny klientów</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Zarządza zamówieniami i dostawami w e-commerce</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-wybiera partnerów logistycznych i dostawców usług kurierskich</li> <li>-nadzoruje zamówienia i dostawy</li> <li>-optymalizuje procesy magazynowe</li> <li>-zapewnia bezpieczeństwo transakcji i danych klientów, zgodnie z przepisami prawa dotyczącymi e-commerce</li> <li>-wykorzystuje narzędzia analityczne do monitorowania wyników sprzedaży / podejmuje decyzje biznesowe na podstawie danych</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Doskonali swoje umiejętności związane z e-commerce, śledzi nowe trendy i technologię oraz dostosowuje się do zmian na rynku i w branży</p>	<p>-współpracuje w grupie / zespole          -rozwiązuje problemy związane z procesem sprzedaży online, w tym obsługą klienta, logistyką, płatnościami i marketingiem          -wykazuje inicjatywę, kreatywność i innowacyjność          -efektywnie planuje i organizuje pracę w celu maksymalizacji wydajności i osiągnięcia celów sprzedażowych          -efektywnie komunikuje się z ludźmi          -angażuje się w wykonywanie zadania          -radzi sobie z presją czasu związaną z wymaganiami klientów, konkurencją na rynku i ograniczonymi terminami, zachowując wysoką jakość obsługi klienta i efektywność pracy</p>	<p>Test teoretyczny</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

### 1.Wprowadzenie do e-commerce

- Definicja e-commerce i jego znaczenie w biznesie.
- Omówienie rodzajów platform e-commerce.
- Analiza korzyści płynących z prowadzenia biznesu online.

## **2. Strategie sprzedaży online**

- Rozwój strategii sprzedaży online.
- Segmentacja rynku i określenie grupy docelowej.
- Tworzenie unikalnej oferty dla klienta.

## **3. Platformy e-commerce**

- Przegląd popularnych platform e-commerce (np. Shopify, WooCommerce, Magento).
- Wybór odpowiedniej platformy dla swojego biznesu.
- Konfiguracja i personalizacja sklepu internetowego.

## **4. Marketing internetowy w e-commerce**

- Omówienie różnych kanałów marketingowych (np. SEO, SEM, e-mail marketing, social media).
- Planowanie i wdrażanie kampanii marketingowych online.
- Analiza danych i optymalizacja działań marketingowych.

## **5. Obsługa klienta w e-commerce**

- Budowanie zaufania i lojalności klientów online.
- Omówienie skutecznych strategii obsługi klienta.
- Reagowanie na opinie i oceny klientów.

## **6. Logistyka w e-commerce**

- Zarządzanie zamówieniami i dostawami.
- Wybór partnerów logistycznych i dostawców usług kurierskich.
- Optymalizacja procesów magazynowych.

## **7. Analityka w e-commerce**

- Wykorzystanie narzędzi analitycznych do monitorowania wyników sprzedaży.
- Interpretacja danych dotyczących konwersji, ruchu na stronie, zachowań użytkowników itp.
- Wnioskowanie i podejmowanie decyzji biznesowych na podstawie danych.

## **8. Zagadnienia prawne i bezpieczeństwo w e-commerce**

- Zasady prawne dotyczące prowadzenia działalności handlowej online.
- Zapewnienie bezpieczeństwa transakcji i danych klientów.
- Weryfikacja zgodności z przepisami prawa dotyczącymi e-commerce.

## **9. Rozwój i skalowanie biznesu online**

- Skalowanie biznesu e-commerce.
- Badanie rynku i identyfikacja nowych możliwości rozwoju.
- Planowanie strategii długoterminowego rozwoju biznesu online.

## **10. Studium przypadków i praktyczne zadania**

- Analiza i dyskusja przypadków biznesowych związanych z e-commerce.
- Praktyczne ćwiczenia i zadania mające na celu zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	4 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	4 200,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	120,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	120,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały piśmiennicze (teczka, zeszyt, długopis) oraz kopie materiałów omawianych na kursie / skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie

### Informacje dodatkowe

- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu "Kierunek - Rozwój"
- Aby ukończyć szkolenie wymagana jest frekwencja na poziomie 80%

# Adres

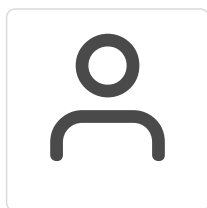
ul. Młynarska 1a/3  
87-800 Włocławek  
woj. kujawsko-pomorskie

Szkolenie realizowane będzie we Włocławku przy ul. Młynarskiej 1A/3. Budynek w ścisłym centrum miasta, blisko przystanków autobusowych). Baza szkoleniowa obejmuje w pełni wyposażone sale szkoleniowe przystosowane do prowadzenia zajęć dydaktycznych - sprzęt multimedialny, stanowiska komputerowe oraz dostęp do niezbędnych narzędzi wspierających proces nauczania (laptopy, komputery z odpowiednim oprogramowaniem, drukarki, skanery, tablice suchościeralne, projektory multimedialne, ekrany, flipcharty itp.) W całym budynku – bezprzewodowy Internet. Obiekt całkowicie dostosowany do potrzeb osób niepełnosprawnych (podjazdy, winda, toalety, szerokość drzwi min. 90 cm, brak progów, pomieszczenia wyraźnie oznaczone, system informacyjno – udźwiękawiający STEP HEAR dla osób niewidomych/słabowidzących). Przed budynkiem znajduje się parking. Wejście do budynku od parkingu, bez utrudnień. Ciągi komunikacyjne umożliwiają os. z niepełnosprawnościami poruszanie się w sposób samodzielny.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**AGATA KWIATKOWSKA**

**E-mail** [sise.sukces@onet.eu](mailto:sise.sukces@onet.eu)

**Telefon** (+48) 798 570 252