



"Zarządzanie sprzedażą na marketplace z wykorzystaniem AI i automatyzacji"

Numer usługi 2026/04/14/30963/3485395

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 KURSOR
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

688 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 21.05.2026 do 29.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właściciele firm i start-upów planujący rozpocząć sprzedaż internetową,
- menedżerowie i specjaliści ds. e-commerce odpowiedzialni za rozwój sprzedaży online,
- pracownicy działów handlowych i marketingowych chcący poszerzyć kompetencje w zakresie marketplace,
- osoby prowadzące sklepy internetowe, które chcą rozszerzyć działalność na platformy zewnętrzne (Allegro, Amazon, eBay, Empik, OLX, Kaufland.de),
- freelancerzy i konsultanci wspierający firmy w sprzedaży online,
- osoby planujące przebranżowienie lub rozwój zawodowy w obszarze sprzedaży internetowej i e-commerce.

Oferta dostępna również dla uczestników projektów:

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

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

15-05-2026

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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do skutecznego zarządzania sprzedażą na platformach marketplace z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi, w tym AI. Uczestnicy nauczą się tworzyć i optymalizować oferty, zarządzać zamówieniami, reklamą i obsługą klienta, analizować wyniki sprzedaży oraz automatyzować procesy, zwiększając efektywność i konkurencyjność działań online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje specyfikę sprzedaży na platformach marketplace	Opisuje różnice między marketplace a sklepem własnym oraz pomiędzy poszczególnymi platformami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wskazuje wymagania i regulaminy różnych platform sprzedażowych	Identyfikuje kluczowe elementy regulaminów Allegro, Amazon, eBay itd.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opisuje elementy skutecznej oferty produktowej	Wyjaśnia, jak skonstruować tytuł, opis, zdjęcie, tagi i cenę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia podstawy reklamy na platformach (np. Allegro Ads, Amazon Ads)	Rozróżnia typy kampanii reklamowych (CPC, produktowe, remarketing)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zna podstawowe wskaźniki efektywności sprzedaży	Definiuje CTR, konwersję, marżę, zwroty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy i optymalizuje ofertę produktową	Tworzy ofertę zgodną z zasadami SEO i platformy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Analiza dowodów i deklaracji
Konfiguruje konto sprzedawcy na wybranej platformie	Poprawnie uzupełnia dane firmy, podatki, płatności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza zamówieniami i integracjami logistycznymi	Prezentuje ścieżkę realizacji zamówienia, zwrotów i integracji z systemami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ustawia kampanię reklamową na wybranej platformie	Projektuje podstawowe ustawienia kampanii (budżet, grupa docelowa)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Analiza dowodów i deklaracji
Interpretuje dane z panelu sprzedawcy	Analizuje statystyki sprzedaży i wyciąga wnioski	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje strategię obecności firmy na marketplace	Proponuje kanał sprzedaży i sposób wejścia na rynek	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia jakość obsługi klienta i wdraża dobre praktyki	Identyfikuje elementy dobrej komunikacji z klientem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje techniki AI w rekomendacjach produktów (cross-selling, upselling)	Identyfikuje mechanizmy rekomendacji i ich wpływ na sprzedaż	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia sposoby personalizacji komunikacji z klientem za pomocą AI	Rozpoznaje narzędzia (np. chatboty, systemy e-mail automation) i ich zastosowanie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zastosowuje AI do generowania treści ofert (tytuły, opisy, słowa kluczowe) oraz do tworzenia materiałów graficznych	Tworzy przykładowy opis oferty z użyciem narzędzi AI	Analiza dowodów i deklaracji
	Przygotowuje grafikę produktową za pomocą narzędzia AI	Analiza dowodów i deklaracji

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

Program

Celem szkolenia jest kompleksowe przygotowanie uczestników do skutecznego zarządzania sprzedażą na platformach typu marketplace (takich jak Allegro, Amazon, eBay, Empik, OLX, Kaufland.de), z uwzględnieniem zarówno podstawowych aspektów technicznych i operacyjnych, jak i nowoczesnych narzędzi automatyzujących procesy sprzedażowe.

Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności w zakresie:

- wyboru i konfiguracji odpowiedniego kanału sprzedaży,
- tworzenia i optymalizacji ofert produktowych z uwzględnieniem SEO oraz wymagań platform,
- efektywnego zarządzania logistyką, obsługą klienta i reputacją sprzedawcy,
- planowania i prowadzenia kampanii reklamowych wewnątrz platform,
- analizy wyników sprzedażowych i podejmowania decyzji w oparciu o dane,
- wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) do automatyzacji ofert, personalizacji komunikacji z klientem oraz zwiększania efektywności sprzedaży.

Aktywna nauka w formule online:

Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym, na platformie Zoom. Interaktywna sesja z prowadzącym, możliwość współdzielenia ekranu oraz ćwiczenia grupowe i indywidualne zapewniają wysoki poziom zaangażowania i komfort nauki z dowolnego miejsca.

Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 40 godzin edukacyjnych tj. 30 godzin zegarowych
- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.
- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Metody pracy

Zajęcia w ramach kursu realizowane są w formie interaktywnych wykładów z elementami prezentacji na żywo oraz współdzielenia ekranu. Uczestnicy biorą aktywny udział zarówno w pracy indywidualnej, jak i zespołowej, wykonując ćwiczenia praktyczne oparte na rzeczywistych przypadkach projektowych. Istotnym elementem procesu dydaktycznego jest uczestnictwo w dyskusjach oraz samodzielna analiza materiałów, co umożliwi skuteczne przyswojenie wiedzy i rozwój praktycznych umiejętności.

Dostosowanie kursu do potrzeb osób ze szczególnymi wymaganiami

- **Pomoc techniczna:** Uczestnicy, którzy napotykają trudności z korzystaniem z platformy szkoleniowej lub dostępem do materiałów, mogą liczyć na wsparcie techniczne.
- **Interaktywne sesje pytań i odpowiedzi:** Organizujemy spotkania Q&A, w trakcie których uczestnicy mogą zadawać pytania na żywo – również za pośrednictwem czatu tekstowego, co jest szczególnie przydatne dla osób mających trudności z komunikacją werbalną.
- **Szkolenie na platformie ZOOM:** Szkolenie odbywa się na platformie ZOOM, która spełnia międzynarodowe standardy dostępności, w tym wytyczne WCAG 2.1.
- **Indywidualne tempo nauki:** Program szkolenia uwzględnia elastyczny harmonogram, co pozwala dostosować tempo pracy do indywidualnych potrzeb uczestników.

Certyfikat ukończenia:

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:

Ocena efektów uczenia się odbywa się poprzez test wiedzy przeprowadzany dwukrotnie – na początku oraz na zakończenie szkolenia. Umożliwia to zmierzenie postępów uczestników oraz sprawdzenie stopnia przyswojenia wiedzy i umiejętności. Taka forma weryfikacji potwierdza gotowość do praktycznego wykorzystania zdobytych kompetencji. Dodatkowo, podczas ostatnich zajęć uczestnicy prezentują

osobie walidującej wyniki wykonanych zadań praktycznych.

Program szkolenia:

Wprowadzenie do e-commerce marketplace

- Różnice między marketplace, a własnym sklepem
- Porównanie platform: Allegro, Amazon, eBay, Empik, OLX, Kaufland.de
- Wybór odpowiedniego kanału sprzedaży – analiza rynku, produktu i konkurencji

Przygotowanie konta sprzedawcy

- Rejestracja, weryfikacja, ustawienia konta
- Prawidłowa konfiguracja: dane firmy, płatności, podatki, faktury
- Wymagania i regulaminy poszczególnych platform

Strategia wejścia i budowania obecności

- Dobór produktów do sprzedaży na marketplace
- Optymalizacja ofert: tytuły, opisy, zdjęcia, SEO pod wyszukiwarki platformy
- Ustalanie polityki cenowej i rabatowej

Zarządzanie ofertami i kategoriami

- Tworzenie i masowe edytowanie ofert (arkusze CSV, integratory)
- Prawidłowe oznaczenia (EAN, GTIN, cechy, warianty produktów)
- Strategie promocyjne: kampanie, pakiety, cross-selling

Logistyka i realizacja zamówień

- Obsługa zamówień krok po kroku
- Integracja z systemami ERP, magazynem, kurierami
- Zwroty, reklamacje, polityka zwrotów platformy

Obsługa klienta i budowanie reputacji

- Komunikacja z klientem – styl, szybkość, rozwiązywanie problemów
- Opinie i oceny – jak je zdobywać i jak reagować
- Status Super Sprzedawcy / Prime / Pro Seller – jak go uzyskać i utrzymać

Reklama i promocje wewnątrz platform

- Allegro Ads, Amazon Ads, Empik Ads – jak działają, jak je ustawić
- Rodzaje kampanii: CPC, produktowe, remarketingowe
- Budżet, targetowanie, optymalizacja kampanii

Analityka sprzedaży i optymalizacja

- Panel sprzedawcy: jak czytać dane, na co zwracać uwagę
- Kluczowe wskaźniki: CTR, konwersja, marża, zwroty
- Raporty, API i zewnętrzne narzędzia analityczne

Automatyzacja i personalizacja:

- Wykorzystanie AI do dynamicznego ustalania cen (repricing)
- Automatyczne rekomendacje produktów (cross-selling, upselling)
- Personalizacja komunikacji z klientem (e-maile, chatboty)

Tworzenie i optymalizacja ofert z pomocą AI:

- Generowanie tytułów, opisów i słów kluczowych
- Tworzenie grafik i zdjęć produktowych z pomocą AI
- Narzędzia AI do optymalizacji SEO na marketplace

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 PreTest/Wprowa dzenie do e- commerce marketplace/Prz ygotowanie konta sprzedawcy	Adrianna Latała	21-05-2026	16:30	18:30	02:00
2 z 17 Wprowadzenie do e-commerce marketplace/Prz ygotowanie konta sprzedawcy	Adrianna Latała	21-05-2026	18:45	20:15	01:30
3 z 17 Strategia wejścia i budowania obecności	Adrianna Latała	22-05-2026	16:30	18:30	02:00
4 z 17 Strategia wejścia i budowania obecności	Adrianna Latała	22-05-2026	18:45	20:15	01:30
5 z 17 Zarządzanie ofertami i kategoriami/Logi styka i realizacja zamówień	Adrianna Latała	23-05-2026	08:00	11:00	03:00
6 z 17 Zarządzanie ofertami i kategoriami/Logi styka i realizacja zamówień	Adrianna Latała	23-05-2026	11:30	14:00	02:30
7 z 17 Obsługa klienta i budowanie reputacji	Adrianna Latała	25-05-2026	16:30	18:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 17 Obsługa klienta i budowanie reputacji	Adrianna Latała	25-05-2026	18:45	20:15	01:30
9 z 17 Reklama i promocje wewnątrz platform	Adrianna Latała	26-05-2026	16:30	18:30	02:00
10 z 17 Reklama i promocje wewnątrz platform	Adrianna Latała	26-05-2026	18:45	20:15	01:30
11 z 17 Analityka sprzedaży i optymalizacja	Adrianna Latała	27-05-2026	16:30	18:30	02:00
12 z 17 Analityka sprzedaży i optymalizacja	Adrianna Latała	27-05-2026	18:45	20:15	01:30
13 z 17 Automatyzacja i personalizacja	Adrianna Latała	28-05-2026	16:30	18:30	02:00
14 z 17 Automatyzacja i personalizacja:	Adrianna Latała	28-05-2026	18:45	20:15	01:30
15 z 17 Tworzenie i optymalizacja ofert z pomocą AI:	Adrianna Latała	29-05-2026	16:30	18:30	02:00
16 z 17 Tworzenie i optymalizacja ofert z pomocą AI:	Adrianna Latała	29-05-2026	18:45	19:45	01:00
17 z 17 PostTest/Walidacja	-	29-05-2026	19:45	20:15	00:30

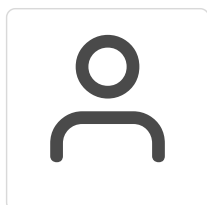
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
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: 1



1 z 1

Adrianna Latała

Ekspertka w zakresie doradztwa biznesowego i zawodowego, trenerka rozwoju osobistego oraz specjalistka w pracy z ludźmi i organizacjami. Posiada akredytację trenerską Insights Discovery, certyfikat trenera biofeedback, a także tytuł Master Class Mentor&Coach TM Brian Tracy International, potwierdzający najwyższe kwalifikacje w pracy coachingowej i mentoringowej. Od ponad dekady wspiera klientów indywidualnych i biznesowych w rozwoju kompetencji, budowaniu strategii oraz osiągnięciu realnych i mierzalnych celów. W 2013r. założyła firmę Golden Mind, w której specjalizuje się w organizacji szkoleń oraz doradztwie biznesowym. Od 2020r. pełni funkcję Prezesa Fundacji Lupa gdzie m.in. realizuje szkolenia dla osób pracujących, którzy chcą zwiększyć swoje kompetencje i kwalifikacje. Obecnie kontynuuje studia podyplomowe na Politechnice Rzeszowskiej, zdobywając tytuł Master of Business Administration, co pozwala jej poszerzyć wiedzę w zakresie zarządzania, strategii biznesowych oraz nowoczesnego przywództwa. Ukończyła również studia magisterskie z psychologii o specjalizacji psychologa biznesu i coaching na Uczelni Biznesu i Nauk Stosowanych "Vorsovia". Jej wcześniejsze wykształcenie obejmuje m.in. przygotowanie pedagogiczne i doradztwo zawodowe na Wyższej Szkole Nauk Społecznych w Lublinie, studia magisterskie na kierunku prawno-menadżerskim na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, licencjat z matematyki ze specjalizacją informatyczną uzyskany w 2012r. na KUL w Lublinie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach przygotowania do szkolenia uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne w formie elektronicznej. Zostaną one przesłane w postaci plików i dokumentów (np. PDF, prezentacje, arkusze informacyjne) przed rozpoczęciem szkolenia, aby umożliwić wcześniejsze zapoznanie się z treściami.

Celem udostępnienia materiałów przed szkoleniem jest:

- ułatwienie wstępnego zrozumienia omawianych zagadnień,
- zwiększenie efektywności udziału w szkoleniu,
- umożliwienie uczestnikom przygotowania ewentualnych pytań lub refleksji,
- zapewnienie dostępu do niezbędnych materiałów również po zakończeniu spotkania.

Materiały będą wysyłane na podane wcześniej adresy e-mail uczestników. Prosimy o upewnienie się, że wiadomości nie trafiają do folderu SPAM oraz o zapisanie plików na własnych urządzeniach przed szkoleniem.

Warunki uczestnictwa

Umiejętność obsługi komputera w stopniu bardzo dobrym.

Informacje dodatkowe

Kluczowe elementy organizacyjne oraz etapy uczestnictwa w kursie:

- **Test wstępny** – szkolenie rozpocznie się od krótkiego testu diagnozującego poziom wiedzy uczestników, co umożliwi lepsze dostosowanie treści i tempa nauki.
- **Prezentacje na żywo** – trener prowadzi interaktywne sesje online, w trakcie których omawia kluczowe zagadnienia i odpowiada na pytania uczestników.
- **Zadania praktyczne** – uczestnicy realizują ćwiczenia związane z tematyką szkolenia; każde zadanie jest oceniane przez prowadzącego.
- **Egzamin końcowy** – po zakończeniu wszystkich modułów uczestnicy przystępują do testu końcowego weryfikującego poziom opanowania materiału.

Oferta dostępna również dla uczestników projektów:

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

Warunki techniczne

Szkolenie odbędzie się na platforma zoom.

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:
 - Wymagany komputer z dostępem do internetu wraz z kamerą oraz kamerą.
2. Przeglądarka internetowa
 - Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
3. Stabilne połączenie internetowe:
4. Platforma Zoom:
 - Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
 - Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

5. Dźwięk i słuchawki:

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

6. Przygotowanie przed sesją:

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

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

Kontakt



Anna Mirośław

E-mail szkolenia.lublin@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 531 191 181