



Ernabo Adrian Flak

★★★★★ 4,6 / 5

861 ocen

Kurs Sprzedaży na Amazon Masterclass FBA, FBM, Kampanie reklamowe PPC i budowanie świadomości marki.

Numer usługi 2026/05/12/22948/3552948

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 22.07.2026 do 23.07.2026

3 936,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

246,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową kursu są osoby zainteresowane rozpoczęciem lub rozwinięciem działalności w obszarze sprzedaży internetowej na platformie Amazon, zarówno bez wcześniejszego doświadczenia w e-commerce, jak i osoby posiadające podstawową wiedzę, które chcą przejść na poziom zaawansowany.

W szczególności kurs skierowany jest do:

- osób rozpoczynających działalność gospodarczą i szukających skalowalnego modelu biznesowego online,
- przyszłych przedsiębiorców e-commerce, którzy chcą wejść na rynek międzynarodowy (UE, USA),
- właścicieli małych firm i sklepów internetowych, którzy chcą rozszerzyć sprzedaż o Amazon,
- osób pracujących w sprzedaży, marketingu lub logistyce, które chcą zmienić ścieżkę zawodową,
- freelancerów i osób pracujących zdalnie, poszukujących źródła dochodu opartego o sprzedaż online,
- osób zainteresowanych budowaniem marki własnej (Private Label) i długoterminowym skalowaniem biznesu.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

20-07-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego uruchomienia i prowadzenia sprzedaży na platformie Amazon w modelu międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem modelu Private Label oraz systemu logistycznego FBA.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje podstawy działania ekosystemu Amazon oraz różnice między modelami sprzedaży.	wskazuje poprawną definicję modelu FBA w pytaniu jednokrotnego wyboru	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdzieli model Private Label od Arbitrażu w pytaniu testowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje różnice między FBA i FBM w pytaniu zamkniętym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wskazuje podstawowe obowiązki prawne i podatkowe związane ze sprzedażą na Amazon w UE.	rozpoznaje znaczenie VAT-OSS w pytaniu jednokrotnego wyboru	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje przeznaczenie EUIPO w kontekście ochrony marki w teście	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje obowiązek LUCID w odniesieniu do rynku niemieckiego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje czynniki wpływające na wybór produktu (popyt, konkurencja, marża)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wskazuje podstawowe kryteria wyboru produktu do sprzedaży na Amazon.	rozpoznaje znaczenie analizy konkurencji w pytaniu zamkniętym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje funkcję kalkulatora rentowności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasady tworzenia i optymalizacji oferty produktowej na Amazon	wskazuje znaczenie słów kluczowych (keyword research)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdzieli elementy optymalizacji oferty (tytuł, bullet points, opis)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje funkcję backend keywords	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia jest dostosowany do potrzeb uczestników usługi oraz głównego celu usługi i jej charakteru oraz obejmuje zakres tematyczny usługi. Uczestnik nie musi spełniać dodatkowych wymagań dot. poziomu zaawansowania.

Usługa prowadzona jest w godzinach zegarowych . Przerwy są wliczone w ogólny czas usługi rozwojowej. Harmonogram usługi może ulec nieznacznemu przesunięciu, ponieważ ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

Zajęcia zostaną przeprowadzone przez ekspertów z wieloletnim doświadczeniem, którzy przekazują nie tylko wiedzę teoretyczną, ale także praktyczne wskazówki i najlepsze praktyki. Uczestnicy mają możliwość czerpania z jego wiedzy i doświadczeń.

Szkolenie będzie realizowane **zdalnie w czasie rzeczywistym** za pomocą platformy **ClickMeeting**, co umożliwi aktywny udział uczestników w warsztatach i ćwiczeniach grupowych.

Szkolenie realizowane jest przez platformę umożliwiającą:

- udostępnianie ekranu,
- czat, komunikację audio-wideo,
- współdzielenie materiałów i plików,
- interaktywną prezentację kodu i analiz danych.

Każdy uczestnik pracuje indywidualnie na swoim komputerze z bieżącym wsparciem trenera.

Przed dokonaniem zapisu i złożeniem karty uczestnictwa do Operatora, zachęcamy do **kontaktowania się z nami telefonicznie, SMS-em lub e-mailem** pod adresem/numerem wskazanym w zakładce „**Kontakt**”.

Pozwoli to **potwierdzić dostępność miejsca** w grupie szkoleniowej oraz rozwiązać ewentualne wątpliwości.

Program szkolenia:

Moduł 1: Wstęp do ekosystemu Amazon

Ten moduł wprowadza w świat sprzedaży na Amazon i tłumaczy, jak działa jeden z największych marketplace'ów na świecie. Uczestnik dowiadyuje się, dlaczego Amazon daje ogromne możliwości skalowania biznesu oraz jak wygląda sprzedaż międzynarodowa w praktyce.

1.1 Potencjał marketu

Omówienie modelu Amazon jako platformy sprzedażowej. Wyjaśnienie, dlaczego jest to jeden z najbardziej dochodowych kanałów e-commerce na świecie oraz jak działa sprzedaż cross-border (sprzedaż do różnych krajów z jednego konta).

1.2 Sprzedaż FBA i FBM

Porównanie dwóch modeli logistycznych:

- FBA (Fulfillment by Amazon) – Amazon magazynuje i wysyła produkty
- FBM (Fulfillment by Merchant) – sprzedawca wysyła towar samodzielnie
- Analiza zalet, kosztów i momentów, w których warto wybrać dany model.

1.3 Modele sprzedaży

Omówienie strategii biznesowych:

- Private Label (własna marka) – budowanie brandu od zera
- Arbitraż – sprzedaż produktów z innych rynków z marżą
- Różnice w ryzyku, skalowaniu i potencjale zysków

Moduł 2: Przygotowanie prawne i finansowe

Ten moduł przygotowuje uczestnika do legalnego rozpoczęcia sprzedaży w Europie i na rynkach zagranicznych.

2.1 Rejestracja konta sprzedawcy

Krok po kroku proces zakładania konta Amazon Seller Central, wymagane dokumenty, weryfikacja tożsamości i konfiguracja konta.

2.2 Podatki i formalności

Omówienie obowiązków sprzedawcy:

- VAT i rejestracja VAT w UE
- VAT-OSS (One Stop Shop)
- LUCID (opakowania w Niemczech)
- WEEE (sprzęt elektroniczny)
- GPSR (bezpieczeństwo produktów)

2.3 Ochrona marki

Jak zabezpieczyć swoją markę poprzez rejestrację znaku towarowego w EUIPO oraz jakie daje to korzyści (np. Brand Registry, ochrona przed podróbkami).

2.4 Niezbędne narzędzia

Przegląd narzędzi analitycznych i software'owych wspierających sprzedaż, analizę rynku i optymalizację ofert.

Moduł 3: Zaawansowane wyszukiwanie produktów

Moduł poświęcony wyborowi produktów, które mają realny potencjał sprzedażowy.

3.1 Metodologia wyboru

Jak wybierać produkty na start – kryteria takie jak popyt, konkurencja, marża i łatwość wejścia.

3.2 Analiza konkurencji

Jak analizować inne oferty w danej niszy, rozpoznawać liderów rynku i ich strategie sprzedaży.

3.3 Weryfikacja popytu

Sprawdzanie, czy produkt rzeczywiście się sprzedaje – analiza trendów i danych sprzedażowych.

3.4 Kalkulator rentowności

Obliczanie realnej marży po uwzględnieniu kosztów: zakupu, transportu, Amazon FBA, reklam i podatków.

Moduł 4: Zakup towaru u producenta

Moduł skupia się na współpracy z dostawcami i produkcji własnych produktów.

4.1 Alibaba

Jak wyszukiwać producentów, sprawdzać ich wiarygodność i unikać oszustów.

4.2 Negocjacje

Techniki negocjacji cen, warunków i minimalnych zamówień z dostawcami (głównie Chiny).

4.3 Próbki towarów

Dlaczego testowanie produktów jest kluczowe i jak oceniać jakość przed złożeniem dużego zamówienia.

Moduł 5: Logistyka i transport

Moduł pokazuje, jak fizycznie dostarczyć produkt do magazynów Amazon.

5.1 Incoterms w praktyce

Wyjaśnienie warunków dostaw:

- EXW
- FOB
- DDP
- i ich wpływ na koszty i odpowiedzialność.

5.2 Spedycja

Jak zorganizować transport międzynarodowy i wysłać towar bezpośrednio do Amazon FBA.

5.3 Przygotowanie towaru

Wymagania Amazon dotyczące etykiet, opakowań i standaryzacji produktów.

5.4 Logistyka FBA

Cały proces przygotowania i wysyłki towaru do magazynów Amazon krok po kroku.

Moduł 6: Przygotowanie karty produktu

Moduł skupiony na sprzedaży poprzez dobrze zoptymalizowaną ofertę.

6.1 Algorytm A10

Jak działa algorytm Amazon i co wpływa na widoczność produktów.

6.2 Keyword Research

Dobór słów kluczowych, które generują sprzedaż i ruch organiczny.

6.3 Copywriting sprzedażowy

Tworzenie tytułów, bullet points i opisów, które zwiększają konwersję.

6.4 Fotografia produktowa

Znaczenie zdjęć, infografik i psychologii wizualnej w decyzjach zakupowych.

6.5 Backend Keywords

Ukryte słowa kluczowe i ich wpływ na pozycjonowanie produktu.

Moduł 7: Uruchomienie sprzedaży

Pierwsze kroki sprzedażowe i budowanie momentum produktu.

7.1 Wskaźniki konta sprzedawcy

Jak monitorować zdrowie konta i unikać blokad.

7.2 Metoda Honeymoon

Wykorzystanie pierwszych 30 dni po starcie do maksymalizacji sprzedaży.

7.3 Amazon Vine

Program pozyskiwania pierwszych opinii i budowania wiarygodności produktu.

Moduł 8: Kampanie reklamowe Amazon PPC

Moduł poświęcony płatnym kampaniom reklamowym na Amazon.

8.1 Dopasowania kampanii

Rodzaje kampanii:

- automatic
- manual (exact, phrase, broad)

8.2 Konfiguracja PPC

Jak poprawnie ustawić kampanie reklamowe od zera.

8.3 Optymalizacja kampanii

Jak obniżyć koszty reklamy i zwiększać ROI.

8.4 Targetowanie konkurencji

Strategie przejmowania ruchu z innych ofert.

8.5 Reklamy video i Sponsored Brands

Zaawansowane formaty reklamowe dla właścicieli marek.

Moduł 9: Budowanie marki i skalowanie

Ostatni moduł skupia się na długoterminowym rozwoju biznesu.

9.1 Brand Registry

Rejestracja marki i dostęp do zaawansowanych narzędzi Amazon.

9.2 Content A+ i Storefront

Budowanie profesjonalnego wizerunku marki i sklepu Amazon.

9.3 Social commerce

Wykorzystanie social mediów (np. TikTok, Instagram) do generowania sprzedaży.

9.4 Ekspansja międzynarodowa

Wejście na kolejne rynki: Europa (Pan-EU), USA i globalna skalowalność biznesu.

Walidacja- test z wynikiem generowanym automatycznie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Zajęcia	Zajęcia	Kamil Kot	22-07-2026	08:00	12:00	04:00
2 z 7 -	Przerwa	-	22-07-2026	12:00	13:00	01:00
3 z 7 Zajęcia	Zajęcia	Kamil Kot	22-07-2026	13:00	16:00	03:00
4 z 7 Zajęcia	Zajęcia	Kamil Kot	23-07-2026	08:00	12:00	04:00
5 z 7 -	Przerwa	-	23-07-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 7 Zajęcia	Zajęcia	Kamil Kot	23-07-2026	13:00	15:00	02:00
7 z 7 -	Walidacja	Kamil Kot	23-07-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 936,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
--	--------------

Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN
---------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN
--------------------------	------------

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Liczba godzin zegarowych usługi	16:00
---------------------------------	-------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Kot

Trener Amazon Ads z praktycznym doświadczeniem w zakresie reklamy i sprzedaży na Amazonie. Certyfikowany specjalista Amazon Ads Academy, posiadający kwalifikacje w obszarach:

- Amazon Sponsored Ads Certification (2025)
- Certyfikat sprzedaży detalicznej Amazon Ads (2025)
- Certyfikat Amazon Video Ads (2025)

Specjalizuje się w tworzeniu i optymalizacji kampanii reklamowych Amazon PPC, budowaniu strategii sprzedaży oraz wykorzystaniu reklam Sponsored Products, Sponsored Brands i Video Ads do zwiększania widoczności produktów i wyników sprzedażowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały oraz prezentacja z zakresu AMAZON przekazywane przez trenera w trakcie trwania szkolenia

Warunki uczestnictwa

Warunkiem zdobycia certyfikatu potwierdzającego zdobyte kompetencje jest przystąpienie do Egzaminu . Na egzamin uczestnik nie musi dokonywać osobnego zapisu oraz jest w koszt usługi.

Wymagana jest obecność min 80% lub zgodna ze wskazaniami Operatora. Obecność na usłudze weryfikowana będzie na podstawie raportu logowań wygenerowanego z platformy.

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę.

Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej w dniu zakończenia rekrutacji.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. **W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt przed zapisem na usługę!**

Informacje dodatkowe

- **Zapis BUR nie jest jednoznaczny z zarezerwowaniem miejsca.** W celu potwierdzenia miejsca prosimy o dodatkowy kontakt telefoniczny/sms lub mailowy na adres/numer wskazany w zakładce "kontakt"
- zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek Rozwój
- zawarto umowę z WUP w Krakowie w ramach projektu Małopolski Pociąg do Kariery
- zawarto umowę z WUP w Szczecinie w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- usługi dedykowane również uczestnikom innych programów dofinansowań

Podstawa zwolnienia z VAT:

1) *art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług - w przypadku dofinansowania w wysokości 100%*

2) *§ 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%*

3) *W przypadku braku uzyskania dofinansowania lub uzyskania dofinansowania poniżej 70%, do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT*

Warunki techniczne

1. Sprzęt uczestnika:

- **komputer lub laptop** z systemem operacyjnym Windows 10 / 11, macOS lub Linux,
- **procesorem** co najmniej **Intel i5 / Ryzen 5** lub równoważnym,
- **pamięcią RAM: minimum 8 GB** (zalecane 16 GB dla płynnej pracy z dużymi zbiorami danych),
- **wolną przestrzeń dyskową: minimum 10 GB**,
- **stabilne łącze internetowe (min. 10 Mbps)** – w przypadku zajęć zdalnych,
- **aktualna przeglądarka internetowa (Chrome, Edge, Firefox)**,

Obowiązkowe:

- **Kamera:** Uczestnik powinien posiadać działającą kamerę (wbudowaną w laptop/komputer lub zewnętrzną). Kamera umożliwia aktywny udział w sesjach, prezentację ćwiczeń grupowych oraz interakcję z prowadzącym.
- **Mikrofon:** Niezbędny jest sprawny mikrofon (wbudowany lub zewnętrzny, np. w zestawie słuchawkowym). Umożliwia zadawanie pytań, udział w dyskusjach i ćwiczeniach grupowych.
- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem, aby zredukować echo i poprawić jakość dźwięku.

2. Oprogramowanie:

Nie jest wymagane wcześniejsze przygotowanie środowiska programistycznego. Wszystkie niezbędne programy, dane i narzędzia zostaną przekazane przez trenera w trakcie trwania szkolenia.

3. Łącze internetowe:

- Minimum 10 Mbps download / 5 Mbps upload
- Stabilne połączenie bez dużych przerw i opóźnień

4. Środowisko pracy:

- Ciche miejsce do pracy i nauki
- Dostęp do powierzchni roboczej umożliwiającej komfortowe używanie komputera
- Możliwość dzielenia ekranu w trakcie sesji praktycznych i konsultacji

5. Środowisko szkoleniowe

Szkolenie realizowane jest przez platformę umożliwiającą:

- udostępnianie ekranu,

- czat, komunikację audio-wideo,
- współdzielenie materiałów i plików,
- interaktywną prezentację kodu i analiz danych.

Każdy uczestnik pracuje indywidualnie na swoim komputerze z bieżącym wsparciem trenera.

Kontakt



NIKOL WATOŁA

E-mail kontakt@dofinansowanekursy.pl

Telefon (+48) 530 642 270