



Elżbieta Wolińska

★★★★★ 4,7 / 5

32 oceny

Rozwój sprzedaży online w przedsiębiorstwie z wykorzystaniem strony internetowej WordPress i sklepu WooCommerce – szkolenie

Numer usługi 2026/05/31/165453/3599366

- 🗉 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 12.10.2026 do 26.10.2026

4 480,00 PLN brutto
4 480,00 PLN netto
280,00 PLN brutto/h
280,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową usługi są osoby dorosłe prowadzące lub planujące rozwój działalności gospodarczej, właściciele mikro i małych firm, osoby samozatrudnione, freelancerzy oraz osoby odpowiedzialne za sprzedaż, marketing, obsługę klienta lub rozwój oferty firmy. Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą wykorzystywać stronę internetową i sklep online jako narzędzia wspierające zarządzanie sprzedażą, komunikacją z klientem oraz promocją przedsiębiorstwa. Uczestnicy nie muszą posiadać doświadczenia technicznego w obsłudze WordPressa i WooCommerce, natomiast powinni znać podstawowe założenia swojej działalności, ofertę, grupę klientów oraz cele biznesowe, które chcą realizować online.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	07-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania i organizowania sprzedaży online przedsiębiorstwa z wykorzystaniem strony internetowej WordPress oraz sklepu WooCommerce. Uczestnik po zakończeniu szkolenia będzie przygotowany do tworzenia struktury strony i sklepu, prezentacji oferty, zarządzania podstawową komunikacją marketingową oraz wykorzystywania narzędzi online do wspierania sprzedaży i obsługi klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje rolę strony internetowej i sklepu online w zarządzaniu sprzedażą przedsiębiorstwa	Wskazuje funkcje strony internetowej wspierające prezentację oferty, komunikację z klientem i sprzedaż online	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia podstawowe elementy sklepu online, takie jak produkt, kategoria, opis, cena, koszyk i proces zamówienia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia zasady planowania komunikacji marketingowej przedsiębiorstwa online	Wskazuje cechy spójnej komunikacji wizualnej i językowej na stronie internetowej i w sklepie online	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje strukturę strony internetowej wspierającej zarządzanie ofertą firmy	Identyfikuje elementy komunikatu sprzedażowego wspierające decyzję zakupową klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje układ podstawowych podstron zgodny z celem biznesowym strony i potrzebami grupy docelowej	Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera treści do wybranych sekcji strony, uwzględniając opis firmy, ofertę, korzyści dla klienta i sposób kontaktu	Analiza dowodów i deklaracji
Organizuje podstawowy proces sprzedaży online z wykorzystaniem sklepu WooCommerce	Przygotowuje strukturę oferty sprzedażowej, obejmującą produkty lub usługi, kategorie, opisy i ceny	Analiza dowodów i deklaracji
Uwzględnia potrzeby klientów w planowaniu komunikacji i sprzedaży online	Opracowuje ścieżkę klienta od wejścia na stronę lub sklep do zakupu, zapytania lub kontaktu z firmą	Analiza dowodów i deklaracji
	Uzasadnia dobór treści i sposobu prezentacji oferty w odniesieniu do potrzeb, problemów i oczekiwań grupy docelowej	Analiza dowodów i deklaracji
	Formułuje komunikaty sprzedażowe w sposób zrozumiały, etyczny i adekwatny do odbiorcy	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje komunikację online z zachowaniem zasad odpowiedzialności biznesowej	Wskazuje zasady korzystania z legalnych materiałów, grafik i treści publikowanych na stronie internetowej lub w sklepie online	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa zasady jasnego informowania klienta o ofercie, cenie, sposobie kontaktu i warunkach zakupu	Analiza dowodów i deklaracji

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

Program

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego zakres tematyczny obejmuje:

Dzień 1

Moduł 1. Strona internetowa jako narzędzie zarządzania obecnością firmy online

- określanie celów biznesowych strony internetowej w kontekście sprzedaży, komunikacji z klientem i prezentacji oferty przedsiębiorstwa,
- identyfikacja grupy docelowej, potrzeb klientów oraz sposobu prezentowania wartości produktów lub usług,
- planowanie struktury strony internetowej wspierającej zarządzanie ofertą firmy,
- wykorzystanie WordPressa jako narzędzia do organizowania treści firmowych, informacji o ofercie, danych kontaktowych i komunikatów sprzedażowych,
- porządkowanie informacji na stronie internetowej w sposób ułatwiający klientowi podjęcie decyzji zakupowej lub kontakt z firmą.

Moduł 2. Komunikacja marki i prezentacja oferty w internecie

- określanie wyróżników firmy, produktów lub usług w odniesieniu do potrzeb klientów i sytuacji rynkowej,
- planowanie spójnej komunikacji wizualnej i językowej na stronie internetowej oraz w sklepie online,
- tworzenie treści informacyjnych, marketingowych i sprzedażowych wspierających prezentację oferty przedsiębiorstwa,
- dopasowywanie komunikatów do grupy docelowej, etapu decyzyjnego klienta oraz celu biznesowego strony,
- budowanie zaufania odbiorców poprzez jasne informacje o ofercie, sposobie kontaktu, warunkach zakupu i korzyściach dla klienta.

Dzień 2

Moduł 3. Sklep WooCommerce jako narzędzie organizacji sprzedaży online

- omówienie roli sklepu internetowego w zarządzaniu sprzedażą produktów lub usług przedsiębiorstwa,
- planowanie kategorii produktów lub usług oraz struktury oferty sprzedażowej,
- przygotowanie opisów produktów lub usług, cen, podstawowych informacji sprzedażowych i elementów wspierających decyzję zakupową,
- wykorzystanie WooCommerce do organizowania oferty, zarządzania produktami lub usługami oraz podstawowymi elementami sklepu online,
- omawianie funkcji sklepu online istotnych z perspektywy obsługi klienta, sprzedaży i prezentacji oferty.

Moduł 4. Zarządzanie ścieżką klienta i procesem sprzedaży online

- planowanie ścieżki klienta od wejścia na stronę lub sklep do zakupu, zapytania ofertowego albo kontaktu z firmą,
- identyfikowanie punktów kontaktu klienta z firmą w środowisku online,
- organizowanie treści wspierających decyzję zakupową, w tym opisów oferty, komunikatów sprzedażowych, sekcji z korzyściami i odpowiedzi na najczęstsze pytania klientów,
- planowanie działań promocyjnych kierujących odbiorców na stronę internetową lub do sklepu online,
- wykorzystywanie strony internetowej i sklepu online jako elementów wspierających rozwój sprzedaży, obsługę klienta i komunikację przedsiębiorstwa.

Dzień 3

Moduł 5. Rozwój komunikacji marketingowej i widoczności firmy online

- planowanie podstawowych działań marketingowych wspierających widoczność strony internetowej i sklepu online,
- organizowanie komunikacji w mediach społecznościowych w powiązaniu ze stroną internetową i ofertą firmy,
- wykorzystywanie treści strony i sklepu do budowania zaufania, edukowania klientów oraz wspierania sprzedaży,
- omawianie podstawowych zasad zwiększania widoczności oferty online, w tym logicznej struktury treści, słów kluczowych i czytelnych opisów,
- planowanie dalszych działań rozwojowych związanych z komunikacją, promocją i sprzedażą online.

Dzień 4

Moduł 6. Organizacja działań sprzedażowych i komunikacyjnych po uruchomieniu strony lub sklepu

- planowanie działań po publikacji strony internetowej lub sklepu online,
- określanie sposobów aktualizacji oferty, treści sprzedażowych i informacji dla klientów,
- organizowanie komunikacji posprzedażowej oraz działań wspierających budowanie relacji z klientem,
- omawianie zasad etycznej i odpowiedzialnej komunikacji online, w tym jasnego informowania o ofercie, cenie, warunkach zakupu i sposobie kontaktu,
- uwzględnianie legalnego korzystania z materiałów, grafik, zdjęć, treści i elementów wizualnych publikowanych na stronie internetowej lub w sklepie online.

Moduł 7. Walidacja: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie oraz analiza dowodów i deklaracji

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest zdalnie w ostatnim dniu szkolenia. Obejmuje test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie oraz analizę dowodów i deklaracji. Test sprawdza wiedzę uczestnika dotyczącą roli strony internetowej i sklepu online w zarządzaniu sprzedażą przedsiębiorstwa, komunikacją marketingową, prezentacją oferty i organizacją procesu sprzedaży. Analiza dowodów i deklaracji obejmuje ocenę materiałów lub opisów przygotowanych przez uczestnika w trakcie szkolenia, dotyczących koncepcji strony internetowej, sklepu online, struktury oferty, komunikacji marketingowej oraz ścieżki klienta.

Warunki organizacyjne:

- szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym,
- zajęcia prowadzone są za pośrednictwem platformy Microsoft Teams,
- szkolenie realizowane jest indywidualnie lub w małej grupie, maksymalnie do 5 uczestników,
- każdy uczestnik pracuje na własnym stanowisku komputerowym z dostępem do internetu,
- uczestnik wykorzystuje własne zasoby dotyczące prowadzonej lub planowanej działalności, oferty, produktów lub usług,

- zajęcia łączą część teoretyczną, omawianie przykładów, ćwiczenia praktyczne oraz pracę nad koncepcją strony internetowej i sklepu online,
- walidacja realizowana jest zdalnie w ostatnim dniu szkolenia,
- metody walidacji efektów uczenia się: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie oraz analiza dowodów i deklaracji,
- czas usługi obejmuje czas realizacji zajęć, przerw oraz walidacji.

Sposób organizacji walidacji i nadzór nad procesem walidacji

Weryfikacja efektów uczenia się odbywa się poprzez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie oraz analizę dowodów i deklaracji. Test realizowany jest w formie zdalnej i zawiera pytania zamknięte jednokrotnego wyboru. Wynik testu ustalany jest automatycznie lub na podstawie klucza odpowiedzi, bez uznaniowej oceny odpowiedzi uczestnika. Analiza dowodów i deklaracji realizowana jest na podstawie materiałów, opisów lub koncepcji przygotowanych przez uczestnika w trakcie szkolenia. Walidacja ma na celu potwierdzenie osiągnięcia efektów uczenia się w zakresie planowania strony internetowej, sklepu online, komunikacji marketingowej oraz procesu sprzedaży online.

Weryfikacja postępów w trakcie usługi

W trakcie realizacji usługi prowadzący dokonuje bieżącej weryfikacji postępów uczestników poprzez pytania sprawdzające, omawianie zagadnień problemowych, analizę przykładów oraz ocenę poziomu zrozumienia treści związanych z organizacją sprzedaży online, prezentacją oferty, komunikacją marketingową i wykorzystaniem strony internetowej oraz sklepu WooCommerce w działalności przedsiębiorstwa. Po zakończeniu poszczególnych modułów omawiane są najczęściej pojawiające się błędy oraz rekomendowane sposoby dalszego rozwijania strony, sklepu online i komunikacji sprzedażowej.

Walidacja prowadzona jest zdalnie przy wykorzystaniu:

- testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie,
- analizy dowodów i deklaracji.

Sposób walidacji efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest w dwóch uzupełniających się formach.

1. Test wiedzy

- liczba pytań: 8,
- pytania zamknięte jednokrotnego wyboru,
- 1 punkt za każdą poprawną odpowiedź,
- maksymalna liczba punktów: 8,
- próg zaliczenia: minimum 60%, tj. 5 poprawnych odpowiedzi.

Zakres testu:

- rola strony internetowej i sklepu online w zarządzaniu sprzedażą przedsiębiorstwa,
- podstawowe elementy strony internetowej i sklepu WooCommerce,
- zasady planowania struktury oferty online,
- zasady tworzenia komunikatów marketingowych i sprzedażowych,
- podstawy organizowania ścieżki klienta w sprzedaży online,
- zasady odpowiedzialnej i zgodnej z prawem komunikacji online.

1. Analiza dowodów i deklaracji

Analiza dowodów i deklaracji polega na ocenie efektów pracy uczestnika przygotowanych w trakcie szkolenia.

Ocenie podlegają:

- określenie celu biznesowego strony internetowej lub sklepu online,
- identyfikacja grupy docelowej i potrzeb klientów,
- przygotowanie struktury strony internetowej,
- przygotowanie struktury oferty sprzedażowej dla sklepu online,
- opracowanie przykładowych treści marketingowych lub sprzedażowych,
- zaplanowanie ścieżki klienta od wejścia na stronę lub sklep do zakupu, zapytania albo kontaktu,
- uwzględnienie zasad jasnej, etycznej i odpowiedzialnej komunikacji z klientem.

Kryteria oceny analizy dowodów i deklaracji

7 kryteriów, ocenianych w skali 0–2 pkt, maksymalnie 14 pkt:

- zgodność koncepcji strony lub sklepu z celem biznesowym,
- dopasowanie struktury strony lub sklepu do potrzeb grupy docelowej,
- logiczne uporządkowanie oferty produktów lub usług,
- czytelność i adekwatność komunikatów marketingowych lub sprzedażowych,
- poprawność zaplanowania ścieżki klienta,
- praktyczność zaproponowanych działań sprzedażowych i komunikacyjnych,
- kompletność przygotowanych materiałów lub opisów.

Próg zaliczenia

Warunkiem zaliczenia walidacji jest:

- uzyskanie minimum 5/8 pkt z testu wiedzy,
- uzyskanie minimum 9/14 pkt z analizy dowodów i deklaracji.

Efekt walidacji / dokument końcowy

Zaświadczenie potwierdza nabycie kompetencji w zakresie planowania i organizowania sprzedaży online przedsiębiorstwa z wykorzystaniem strony internetowej WordPress oraz sklepu WooCommerce, w tym przygotowania struktury strony i sklepu, prezentacji oferty, komunikacji marketingowej oraz podstawowej ścieżki klienta w sprzedaży online.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 23

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Strona firmy online: cele biznesowe i rola strony w sprzedaży – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	12-10-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 23 -	Przerwa	-	12-10-2026	09:45	10:00	00:15
3 z 23 Grupa docelowa: potrzeby klientów, problemy odbiorców i sposób prezentacji oferty – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	12-10-2026	10:00	10:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 23 -	Przerwa	-	12-10-2026	10:45	11:00	00:15
5 z 23 Struktura strony: podstrony, sekcje, oferta, kontakt i logiczny układ treści – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	12-10-2026	11:00	12:45	01:45
6 z 23 Komunikacja marki online: spójność językowa, treści sprzedażowe i budowanie zaufania – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	12-10-2026	12:45	13:55	01:10
7 z 23 Sklep WooCommerce: rola sklepu w organizacji sprzedaży online – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	15-10-2026	09:00	09:45	00:45
8 z 23 -	Przerwa	-	15-10-2026	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 23 Oferta w sklepie: kategorie, produkty lub usługi, opisy i ceny – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	15-10-2026	10:00	10:45	00:45
10 z 23 Decyzje zakupowe: elementy oferty wspierające wybór klienta – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	15-10-2026	10:45	12:30	01:45
11 z 23 -	Przerwa	-	15-10-2026	12:30	12:45	00:15
12 z 23 Ścieżka klienta online: od wejścia na stronę lub sklep do zakupu albo kontaktu – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	15-10-2026	12:45	13:55	01:10
13 z 23 Widoczność firmy online: działania marketingowe wspierające stronę i sklep – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	19-10-2026	11:00	11:45	00:45
14 z 23 -	Przerwa	-	19-10-2026	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 23 Treści na stronie i w sklepie: edukowanie klientów i budowanie zaufania – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	19-10-2026	12:00	12:45	00:45
16 z 23 -	Przerwa	-	19-10-2026	12:45	13:00	00:15
17 z 23 Komunikacja w social mediach: kierowanie odbiorców do strony, sklepu i oferty – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	19-10-2026	13:00	14:05	01:05
18 z 23 Działania po uruchomieniu strony lub sklepu: aktualizacja oferty i treści – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	26-10-2026	11:00	11:45	00:45
19 z 23 -	Przerwa	-	26-10-2026	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 23 Komunikacja posprzedażowa: relacje z klientem i dalsze działania sprzedażowe – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	26-10-2026	12:00	12:45	00:45
21 z 23 -	Przerwa	-	26-10-2026	12:45	13:00	00:15
22 z 23 Odpowiedzial na komunikacja online: oferta, cena, warunki zakupu i legalne treści – rozmowa na żywo, ćwiczenia, analiza przykładów.	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	26-10-2026	13:00	13:35	00:35
23 z 23 -	Walidacja	-	26-10-2026	13:35	14:05	00:30

Podsumowanie

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 480,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	280,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	280,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ELŻBIETA WOLIŃSKA

Prowadzi szkolenia nieprzerwanie od 2017 r. 8-letnie doświadczenie trenerskie zarówno w prowadzeniu kursów online jak i stacjonarnych, w tym: asystentka, praca biurowa, marketing, grafika, zarządzanie projektami, tutoring, przywództwo, praca zdalna. od 2018 r. regularnie prowadzi kursy Wirtualna Asystentka. Przeszkolona liczba osób w zawodzie Wirtualna Asystentka: około 1500 – w tym około 700 z systemów newsletterowych i MailerLite. Liczba godzin dydaktycznych: ponad 2000. Obszar specjalizacji: MailerLite i newslettery, LinkedIn, WordPress, wirtualna asystentka, praca zdalna, pracownik biurowy, marka osobista, narzędzia, zarządzanie, przywództwo, mentoring, kompetencje miękkie: zarządzanie sobą, prezentacje publiczne. Ponad 14 lat praktyki i doświadczenia w branży wirtualnej asysty i zarządzaniu projektami. Copywriter, Project Manager. Certyfikaty: Coach (02.2025), Mentor (02.2025) MailerLite Fundamentals (07.2021), Creative Skill for Innovation (12.2019), Design Thinking (05.2023), Business MasterAcademy (07.2018), Pozyskiwanie Partnerów Eventów – Biznes i NGO (08.2017), Inkubator Animacji Kultury (05.2017), EDUWEBPRAKTYK (Praktyk WordPress, HTML. Photoshop, DTP) (10.2014), Marketing i Zarządzanie Personalem (07.2014), WAMA Edith Transformacja Cyfrowa Biznesu (05.2025), Google Umiejętności Jutra (05.2025). Wykształcenie: mgr pedagog, lic. Administracja. Posiada kwalifikacje i doświadczenie zgodne z zakresem tematycznym usługi rozwojowej zdobyte w ostatnich 5l od daty publikacji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik nie otrzymuje gotowych materiałów szkoleniowych, ponieważ szkolenie ma charakter praktyczny i opiera się na pracy nad koncepcją strony internetowej oraz sklepu online dla prowadzonej lub planowanej działalności. Nauka odbywa się poprzez rozmowę na żywo, ćwiczenia oraz analizę przykładów dotyczących zarządzania ofertą, komunikacją marketingową i sprzedażą online, co sprzyja praktycznemu utrwalaniu kompetencji i eliminuje potrzebę korzystania z tradycyjnych materiałów teoretycznych.

Informacje dodatkowe

- Podstawa prawna zwolnienia z VAT: art.113 ust. 1 i 9 ustawy o podatku od towarów i usług.
- Przerwy są elastyczne i dostosowane do potrzeb uczestników
- Dostawca Usług zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 lipca 2023 r. w sprawie rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe, Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami oraz Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień, przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

REALIZACJA PROJEKTÓW:

Elżbieta Wolińska realizuje projekty szkoleniowe w ramach współpracy z instytucjami rynku pracy tj.:

- Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu – **Kierunek Rozwój**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie – **Małopolski Pociąg do Kariery**,
- Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone z wykorzystaniem platformy – komunikatora internetowego umożliwiającego zdalną realizację spotkań edukacyjnych w czasie rzeczywistym (w formie wideokonferencji, prezentacji i pracy grupowej).

Minimalne wymagania sprzętowe:

Aby w pełni uczestniczyć w szkoleniu, Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem stacjonarnym lub laptopem (z systemem operacyjnym Windows 10 lub nowszym / macOS 10.13 lub nowszym),
- sprawną kamerą internetową oraz mikrofonem (preferowane urządzenia wbudowane lub zewnętrzne USB),
- urządzeniem umożliwiającym komfortową pracę z dokumentami online – **uczestnictwo przez telefon lub tablet z systemem Android/iOS nie jest możliwe** ze względu na praktyczny charakter zajęć.

Minimalne wymagania dotyczące łącza internetowego:

- stabilne łącze internetowe o przepustowości **co najmniej 2 Mb/s (upload) i 4 Mb/s (download)**,
- zalecane jest korzystanie z połączenia kablowego lub wysokiej jakości Wi-Fi,
- rekomenduje się zamknięcie innych aplikacji korzystających z Internetu (np. pobierania plików) na czas szkolenia.

Kontakt



ELŻBIETA WOLIŃSKA

E-mail info@elawolinska.pl

Telefon (+48) 516 686 426