

# Usługa - Budowania wizerunku marki w internecie proces sprzedaży internetowej. Problematyka wdrożenia eCommerce w biznesie.



5/5 z 31 ocen

## Budowania wizerunku marki w internecie proces sprzedaży internetowej. Problematyka wdrożenia eCommerce w biznesie.

Numer usługi: 2020/11/24/56165/859391

Dostawca usług: Fundacja Edukacja Plus

Miejsce usługi: Poznań

Dostępność: Usługa zamknięta

Status usługi: opublikowana

Identyfikator projektu: Kierunek Kariera

PLN

4 500,00 zł netto za osobę

4 500,00 zł brutto za osobę

104,65 zł netto za osobogodzinę

104,65 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj  
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria  
Informatyka i telekomunikacja /  
Administracja IT i systemy  
komputerowe



Dofinansowanie  
Tak



od 09.06.2021  
do 12.06.2021

### Usługa dedykowana

Dla przedsiębiorstwa:

NATURFARM PIOTR WOJCIECHOWSKI; NIP: 7791278674

### Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania:

wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi:

Osoby fizyczne, prowadzące własną działalność gospodarczą. Pracownicy oraz właściciele firm osoby, które chcą rozwinąć swoje umiejętności w zakresie sprzedaży internetowej, a także dla osób, które chcą rozpocząć sprzedaż w internecie, szczególnie dla osób wykluczonych cyfrowo jak również dla osób dotkniętych pandemią koronawirusa, których swój dotychczasowy model działalności chcieliby uruchomić w sprzedaży internetowej, lub wprowadzić tradycyjne sklepy do rzeczywistości wirtualnej. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw, Menadżerowie i pracownicy działów eCommerce, Osoby zainteresowane problematyką eCommerce oraz poszerzeniem wiedzy z tego zakresu, osoby które chciałyby potwierdzić kompetencje związane handlem w internecie.

Minimalna liczba uczestników:

5

Maksymalna liczba uczestników:

8

Data zakończenia rekrutacji:

09-06-2021

Liczba godzin usługi:

43

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi:

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Ramowy program usługi  
Program szkolenia

1. Opracowanie propozycji strategii przedsiębiorstwa w obszarze sprzedaży internetowej
2. Nauka przygotowania i współtworzenia strony www oraz jej aktualizacja
3. Nauka opracowywania oferty do sprzedaży internetowej
4. Nauka prowadzenia działań marketingowych promujących witrynę internetową sklepu

Celem edukacyjnym usługi szkoleniowej jest przygotowywanie przedsiębiorstwa do sprzedaży internetowej. Szkolenie adresowane jest do osób, które chcą rozwinąć swoje umiejętności w zakresie sprzedaży internetowej, a także dla osób, które chcą rozpocząć sprzedaż w internecie, szczególnie dla osób wykluczonych cyfrowo jak również dla osób dotkniętych pandemią koronawirusa, których swój dotychczasowy model działalności chcieliby uruchomić w sprzedaży internetowej.

Przygotowanie do sprzedaży internetowej opracowanie propozycji strategii przedsiębiorstwa w obszarze sprzedaży internetowej, przygotowanie i współtworzenie strony www oraz jej aktualizowanie, opracowywania oferty sprzedaży internetowej, prowadzenia działań marketingowych promujących witrynę internetową sklepu.

Sprzedaż przez internet jest też określana jako e-commerce. Planowanie nadzorowania i koordynowanie procesów, związanych z dystrybucją produktów i usług za pośrednictwem narzędzi e-commerce w oparciu o nowoczesne modele logistyczne sprzedaży przez internet, np. dropshipping, extended shopping.

Wdrożenie i obsługa systemu sprzedaży w internecie, kontrolowanie poprawności jego działania wsparcie techniczne dla klientów oraz prowadzi dokumentację dla operacji i transakcji wykonywanych przy pomocy narzędzi systemów e-commerce. Prace analityczne na excelu , przygotowywanie strategii przedsiębiorstwa w obszarze e-commerce oraz przygotowanie różnorodnych analiz sprzedażowych oraz onitorowanie trendów w branży.

E-commerce - rozwiązanie dla handlu elektronicznego prowadzonego za pomocą internetu i urządzeń elektronicznych. Rozwiązanie używane w odniesieniu do wszelkich narzędzi i procedur mających zastosowanie przy sprzedaży produktów i usług za pośrednictwem mediów elektronicznych, głównie internetu.

---

Harmonogram usługi

[Przedmiot / temat zajęć](#)

[Data realizacji zajęć](#)

[Godzina rozpoczęcia](#)

[Godzina zakończenia](#)

Liczba godzin

Brak wyników.

---

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Przygotowywanie przedsiębiorstwa do sprzedaży internetowej. Uruchomienie platformy do sprzedaży w sklepie internetowym. Po ukończonym kursie uczestnik potrafi wykonywać zadania związane ze sprzedażą produktów i usług przez internet, a także związane z rozwijaniem tego kanału sprzedaży.

Efekty uczenia się

WIEDZA

- zna strategię przedsiębiorstwa; zna sposoby konstruowania strategii sprzedaży przedsiębiorstwa w obszarze e-commerce;
- zna narzędzia marketingowe do tworzenia strategii sprzedaży w obszarze e-commerce;
- zna zasady funkcjonowania rynku w obszarze e-commerce oraz działania konkurencji;
- zna metody ustalenia ceny produktów oraz stosowanych upustów i rabatów dla internetowego kanału sprzedaży;
- zna rozwiązania e-commerce dla sklepów internetowych;
- zna metody prezentacji oferty w internecie;

UMIĘJĘTNOŚCI:

- potrafi przygotowywać założenia do strategii przedsiębiorstwa z wykorzystaniem narzędzi marketingowych w obszarze e-commerce;
- potrafi zarządzać danymi, informacjami umieszczanymi na witrynie sklepu internetowego;
- potrafi opracowywać ofertę przedsiębiorstwa w celu prezentowania jej w sklepie internetowym;
- potrafi aktualizować treść i elementy wizualne zamieszczonej oferty w sklepie internetowym;
- potrafi zarządzać danymi, analizować dane na arkuszach excel

KOMPETENCJE SPOŁECZNE:

- ma świadomość swoich umiejętności i wiedzy w obszarze ponoszenia odpowiedzialności;
- dokonuje samooceny i weryfikacji działania w zakresie realizowania zadań zawodowych oraz doskonali swoje umiejętności,
- odpowiedzialnie przygotowuje się do swojej pracy, rozwija kompetencje osobiste i zawodowe, w tym ustawicznego aktualizowania wiedzy i podwyższania kompetencji.

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

---

### Kwalifikacje

Brak wyników.

---

### Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 zł
--	-------------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 zł
---	-------------

Koszt osobogodziny netto	104,65 zł
--------------------------	-----------

Koszt osobogodziny brutto	104,65 zł
---------------------------	-----------

---

### Adres realizacji usługi

ul. Junikowska 64, 60-163 Poznań, woj. wielkopolskie

Miejsce wykonania usługi ustalane indywidualnie. Zajęcia będą odbywać u przedsiębiorcy - sala szkoleniowa.

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

---

### Zajęcia poprowadzą

Brak wyników.

---

### Kontakt



Aleksandra Korytowska

email: [biuro@edukacjaplus.eu](mailto:biuro@edukacjaplus.eu)

tel: (+48) 576 301 777

---

### Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Certyfikat uczestnictwa  
Materiały szkoleniowe