



Greenko Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością



Usługa szkoleniowa: Skuteczne zarządzanie sklepem internetowym i optymalizacja SEO: Strategie wzmacniające widoczność i sprzedaż online.

Numer usługi 2024/07/25/7362/2236488

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 25.06.2025 do 30.06.2025

8 370,00 PLN brutto

8 370,00 PLN netto

310,00 PLN brutto/h

310,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	oddelegowani pracownicy przedsiębiorstwa
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	24-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	27
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje Uczestnika do umiejętnego zarządzania zawartością sklepu internetowego, uwzględniając cele biznesowe i potrzeby klientów oraz analizy konkurencji, identyfikowania słabych punktów sklepu online i formułowania strategii poprawy widoczności. Ponadto Uczestnik nabędzie umiejętności w zakresie optymalizacji treści pod kątem SEO, włączając w to dobór słów kluczowych, optymalizację meta tagów oraz tworzenie wartościowej treści dla użytkowników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik: charakteryzuje kluczowe elementy skutecznej strategii zarządzania sklepem internetowym oraz optymalizacji SEO. Definiuje narzędzia i techniki zwiększające widoczność sklepu online oraz poprawy pozycji w wynikach wyszukiwania. Omawia etapy procesu optymalizacji treści pod kątem SEO. Projektuje różne strategie promocji online, uwzględniając różnice między platformami i trendami e-commerce. Tworzy plany działań oparte na analizie danych i identyfikacji potrzeb klientów. Współpracuje z zespołem, dbając o spójność działań marketingowych i sprzedażowych sklepu internetowego. Komunikuje się skutecznie i prezentuje pomysły w ramach strategii marketingowych, angażując zespół do realizacji celów biznesowych. Motywuje zespół do osiągania określonych celów i wspiera rozwój kompetencji w obszarze e-commerce. Pracuje samodzielnie, podejmując inicjatywę i odpowiedzialność za prowadzenie działań marketingowych i optymalizację SEO sklepu online.	Znajomość strategii zarządzania sklepem internetowym oraz optymalizacji SEO oraz narzędzi i technik zwiększających widoczność sklepu online.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteriach weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Wprowadzenie do e-commerce i systemu sklepu internetowego stanowiło podstawę kursu, który skupiał się na biznesie online.
2. Omówiono funkcje panelu administracyjnego, umożliwiające efektywne zarządzanie sklepem w sieci.
3. Tworzenie oraz zarządzanie produktami były kluczowymi zagadnieniami, które uczestnicy poznali podczas szkolenia.
4. Kategorie i filtry produktów zostały przedstawione jako narzędzia ułatwiające nawigację klientom oraz organizację asortymentu.
5. Koszyk i zamówienia stanowiły istotny element procesu zakupowego, który został dokładnie omówiony.
6. Płatności i wysyłka zostały przedstawione w kontekście bezpieczeństwa transakcji oraz satysfakcji klientów.
7. Zarządzanie magazynem i produkcją było ważnym aspektem dla efektywnego działania sklepu internetowego.
8. Obsługa klienta i zwroty, marketing i promocja sklepu oraz optymalizacja pod kątem konwersji stanowiły kluczowe zagadnienia, które uczestnicy poznali podczas kursu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do e-commerce. Znaczenie systemu sklepu internetowego. Omówienie korzyści ecommerce dla przedsiębiorstwa . Przegląd popularnych platform ecommerce	Artur Wołyń	25-06-2025	07:00	09:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 Omówienie zalet i wad poszczególnych platform. Omówienie panelu administracyjnego sklepu internetowego. Praktyczne wprowadzenie do panelu administracyjnego. Nawigacja po panelu administracyjnym	Artur Wołyń	25-06-2025	09:30	11:30	02:00
3 z 15 Konfiguracja podstawowych ustawień sklepu. Tworzenie i zarządzanie produktami. Proces dodawania nowych produktów do sklepu	Artur Wołyń	25-06-2025	11:30	12:30	01:00
4 z 15 Edycja istniejących produktów. Zarządzanie kategoriami produktów. Przegląd funkcji zarządzania produktami	Artur Wołyń	25-06-2025	13:15	15:00	01:45
5 z 15 Klasyfikacja produktów: Kategorie i ich znaczenie dla użytkowników. Wprowadzenie do filtrowania produktów. Konfiguracja i zarządzanie filtrami produktów.	Artur Wołyń	26-06-2025	07:00	09:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 15 Rola przejrzystej organizacji produktów w ecommerce. Koszyk i zamówienia. Proces dodawania produktów do koszyka. Zarządzanie zawartością koszyka. Realizacja zamówień przez klientów	Artur Wołyń	26-06-2025	09:30	11:30	02:00
7 z 15 Omówienie procesu weryfikacji zamówień. Płatności i wysyłka. Różne metody płatności dostępne w sklepie internetowym	Artur Wołyń	26-06-2025	11:30	12:30	01:00
8 z 15 Konfiguracja bramek płatności. Proces wysyłki zamówień. Śledzenie przesyłek i powiadomienia dla klientów	Artur Wołyń	26-06-2025	13:15	15:00	01:45
9 z 15 Skuteczne zarządzanie magazynem. Przechowywanie, organizacja i śledzenie stanów magazynowych. Strategie zapobiegania nadmiarowi lub brakom w magazynie. Obsługa klienta i zwroty	Artur Wołyń	27-06-2025	07:00	09:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Proces obsługi klienta w sklepie internetowym. Zarządzanie reklamacjami i zwrotami. Budowanie pozytywnego doświadczenia klienta. Marketing i promocja sklepu	Artur Wołyń	27-06-2025	09:30	12:30	03:00
11 z 15 Omówienie strategii marketingowych dla sklepów internetowych. Wybór odpowiednich narzędzi promocyjnych. Tworzenie kampanii promocyjnych online. Analiza skuteczności działań marketingowych	Artur Wołyń	27-06-2025	13:15	15:00	01:45
12 z 15 Optymalizacja sklepu pod kątem konwersji. Analiza danych i zachowań użytkowników. Usprawnianie procesu zakupowego. Testowanie A/B i optymalizacja wydajności	Artur Wołyń	30-06-2025	07:00	09:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Bezpieczeństwo sklepu internetowego. Warsztat praktyczny z dodawania produktów do sklepu oraz zarządzania sprzedażą. Symulacja procesu obsługi zamówień i płatności.	Artur Wołyń	30-06-2025	09:45	12:00	02:15
14 z 15 Rozwiązywanie typowych problemów związanych z zarządzaniem sklepem. Podsumowanie, dyskusja, ocena szkolenia	Artur Wołyń	30-06-2025	12:00	13:30	01:30
15 z 15 Test teoretyczny	-	30-06-2025	14:00	15:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 370,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 370,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	310,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	310,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Wołyń

Obszar specjalizacji: zarządzanie innowacyjnością, organizacja i automatyzacja procesów biznesowych, sprzedaż i obsługa klienta, budowanie skutecznych zespołów, zarządzanie ryzykiem finansowym w firmach MŚP - zarządzanie płynnością finansową - wyceny przedsiębiorstw.

Doświadczenie zawodowe: 4 lata w bankowości inwestycyjnej oraz korporacyjnej jako doradca klienta korporacyjnego - 6 lat jako członek Zarządu firmy działającej w branży TSL - 2 lata w firmie konsultingowej jako konsultant ds. ryzyka walutowego - 3-letnia współpraca z firmą konsultingową jako ekspert ds. rozwoju firm z sektora MŚP; kilkadziesiąt godzin szkoleniowych w zakresie zarządzania ryzykiem walutowym - kilkaset godzin doradczych w zakresie opracowywania strategii zarządzania ryzykiem w firmach MŚP, analizy i projektowania procesów biznesowych, kontroli jakości, obsługi klienta, automatyzacji procesów w przedsiębiorstwie, nowoczesnych rozwiązań technologicznych i ich wdrażania. Wykazuje ponad 200 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w zakresie swojego obszaru specjalizacji oraz w przeprowadzeniu doradztw w ponad 10 przedsiębiorstwach w podobnym zakresie w okresie ostatnich 3 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

autorski skrypt szkoleniowy z zakresu zarządzania sklepem internetowym i optymalizacji SEO

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Adres

ul. Łosia 3a/1
15-533 Białystok
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Monika Perkowska



E-mail monika.perkowska@greenko.pl

Telefon (+48) 512 387 653