



## Szkolenie Amazon

Numer usługi 2026/03/31/202220/3449950

3 628,50 PLN brutto  
2 950,00 PLN netto  
129,59 PLN brutto/h  
105,36 PLN netto/h  
169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

OLIMP  
MARKETPLACE  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Szczecin / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 28 h  
📅 18.05.2026 do 21.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Nasze wsparcie jest idealne zarówno dla osób, które dopiero zaczynają przygodę i chcą rozpocząć sprzedaż, jak i dla twojej firmy, jeśli posiada już doświadczenie, ale chce odzyskać Buy Box czy zoptymalizować finanse. Pomagamy firmom - zarówno dla osób początkujących jak i zaawansowanych - zrozumieć politykę platformy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	28
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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 samodzielnego prowadzenia i optymalizacji sprzedaży na platformie Amazon. Uczestnicy zdobywają praktyczną wiedzę z obsługi Seller Central, tworzenia ofert produktowych

oraz prowadzenia kampanii Amazon Ads. Szkolenie rozwija umiejętność analizy wyników i podejmowania skutecznych decyzji sprzedażowych zgodnie z zasadami platformy.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Szczegółowe omówienie mechanizmu BuyBox (Featured Offer) i pozycjonowania ofert.	Prezentuje pełną konfigurację panelu Seller Central (dane firmy, płatności, uprawnienia).	Wywiad swobodny
	Zna narzędzia analityczne i sprzedażowe, takie jak Helium 10 oraz Zonguru.	Test teoretyczny
Umiejętności: tworzenie i optymalizacja listingów produktowych zgodnie z SEO.	przygotowuje ofertę zawierającą wymagane elementy	Wywiad swobodny
	optymalizuje tytuł, bullet points i słowa kluczowe.	Wywiad swobodny
Podejmuje decyzje biznesowe w oparciu o analizę danych sprzedażowych	Formułuje wnioski na podstawie raportów	Wywiad swobodny
	Proponuje działania optymalizacyjne	Wywiad swobodny

## 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

## Dzień 1 – Fundamenty sprzedaży na Amazon

### 1. Konfiguracja konta i Seller Central

- Rejestracja i ustawienia konta
- Brand Registry
- Kluczowe funkcje panelu

### 2. Modele sprzedaży

- FBM, FBA i model resellerski
- Najlepsze praktyki operacyjne

### 3. Zarządzanie sprzedażą

- Raporty i obsługa klienta
- Zwroty i roszczenia

### 4. Promocje i widoczność ofert

- Promocje, vouchery i działania organiczne

## Dzień 2 – Strategia i rozwój sprzedaży

### 5. Ekosystem Amazon i strategia

- Mechanizm Buy Box
- Planowanie rozwoju sprzedaży

### 6. Finanse i pricing

- Płatności i marżowość
- Strategie cenowe FBA i FBM

### 7. Analiza rynku

- Analiza kategorii i konkurencji
- Narzędzia analityczne

### 8. Listing i optymalizacja ofert

- Tworzenie ofert (AI + SEO)
- Rozwiązywanie problemów produktowych

### 9. Content i branding

- A+ Content i Brand Store
- Podstawy lejka sprzedażowego

## Dzień 3 – Amazon Ads

### 10. Wprowadzenie do Amazon Advertising

- System reklamowy i panel Ads

### 11. Metryki i analiza kampanii

- KPI i ocena skuteczności

### 12. Kampanie Sponsored Ads

- Sponsored Products, Brands, Display

### 13. Reklama video i skalowanie

- Video Ads
- Optymalizacja i rozwój kampanii

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut

Walidacja nie wlicza się w czas trwania usługi

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników (max. 10 min.) i **odpowiednio wydłuża zajęcia**. Przerwy nie są wpisane w harmonogram szkolenia i nie stanowią kosztów kwalifikowalnych.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 22</b> Konfiguracja i najważniejsze elementy panelu Seller Central	Daniel Cylwik	18-05-2026	10:00	10:30	00:30
<b>2 z 22</b> Zarządzanie modelem sprzedaży FBM + najlepsze praktyki	Daniel Cylwik	18-05-2026	10:30	11:30	01:00
<b>3 z 22</b> Zarządzanie modelem sprzedaży FBA + najlepsze praktyki	Daniel Cylwik	18-05-2026	11:30	13:30	02:00
<b>4 z 22</b> Zarządzanie sprzedażą w modelu resellera + najlepsze praktyki	Daniel Cylwik	18-05-2026	13:30	15:00	01:30
<b>5 z 22</b> Omówienie wybranych raportów w Seller Central	Daniel Cylwik	19-05-2026	09:00	10:00	01:00
<b>6 z 22</b> Obsługa wiadomości z kupującymi i roszczeń A-to-Z, zwroty	Daniel Cylwik	19-05-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 22</b> Dodawanie i zarządzanie promocjami organicznymi (deals, promocje na zakup wielu sztuk, vouchery)	Daniel Cylwik	19-05-2026	10:30	11:30	01:00
<b>8 z 22</b> Ogólny wykład o platformie Amazon, zasięgu i możliwościach	Daniel Cylwik	19-05-2026	11:30	12:00	00:30
<b>9 z 22</b> Budowa podstawowej strategii sprzedażowej	Daniel Cylwik	19-05-2026	12:00	13:30	01:30
<b>10 z 22</b> Omówienie płatności na platformie Amazon	Daniel Cylwik	19-05-2026	13:30	14:30	01:00
<b>11 z 22</b> Ustalanie cen w oparciu o docelową marżowość do modelu FBM i FBA	Daniel Cylwik	20-05-2026	09:00	10:00	01:00
<b>12 z 22</b> Tworzenie analiz kategorii, konkurencji, udziału w rynku z wykorzystaniem Helium 10	Daniel Cylwik	20-05-2026	10:00	11:00	01:00
<b>13 z 22</b> Dodawanie produktów na platformę z wykorzystaniem AI	Daniel Cylwik	20-05-2026	11:00	13:00	02:00
<b>14 z 22</b> Rozwiązywanie wybranych problemów z dodawaniem produktów	Daniel Cylwik	20-05-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 22</b> Dodawanie kontentu graficznego (zdjęcia, A+ content, Brand story) + najlepsze praktyki	Daniel Cylwik	20-05-2026	13:30	14:30	01:00
<b>16 z 22</b> Wprowadzenie i podstawy Amazon Ads	Oleksandr Sobchuk	21-05-2026	09:00	09:30	00:30
<b>17 z 22</b> Omówienie panelu Amazon Advertising	Oleksandr Sobchuk	21-05-2026	10:00	10:30	00:30
<b>18 z 22</b> Metryki Amazon Ads oraz oceny skuteczności kampanii	Oleksandr Sobchuk	21-05-2026	10:30	11:00	00:30
<b>19 z 22</b> Budowa i obsługa kampanii Sponsored Products	Oleksandr Sobchuk	21-05-2026	11:00	12:30	01:30
<b>20 z 22</b> Budowa i obsługa kampanii Sponsored Brands	Oleksandr Sobchuk	21-05-2026	12:30	13:30	01:00
<b>21 z 22</b> Budowa i obsługa kampanii Sponsored Display	Oleksandr Sobchuk	21-05-2026	13:30	14:30	01:00
<b>22 z 22</b> Walidacja	-	21-05-2026	15:30	16:00	00:30

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 628,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	129,59 PLN
Koszt osobogodziny netto	105,36 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

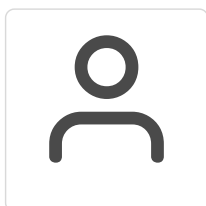
### Oleksandr Sobchuk

Specjalizuję się w budowaniu i skalowaniu działań reklamowych na Amazonie oraz w rozwijaniu kompetencji zespołów poprzez szkolenia i warsztaty. Łączę praktyczne zarządzanie kampaniami z tworzeniem materiałów edukacyjnych i frameworków, które pozwalają firmom działać samodzielnie i efektywnie. Posiadam wieloletnie doświadczenie w digital marketingu, ze

szczególną specjalizacją w obszarze Amazon Ads (PPC). Obecnie odpowiadam za rozwój i zarządzanie działem Amazon Ads w agencji marketplace, gdzie łączę rolę eksperta operacyjnego z funkcją strategiczną i edukacyjną.

Na przestrzeni lat prowadziłem i skalowałem kampanie reklamowe na rynkach międzynarodowych (głównie EU, UK, USA), pracując z klientami o różnym poziomie zaawansowania – od nowych kont po rozwinięte struktury sprzedażowe.

Równolegle rozwijam obszar szkoleniowy – prowadzę warsztaty, szkolenia oraz konsultacje, wspierając zespoły w budowaniu kompetencji w zakresie Amazon Ads i szeroko rozumianej sprzedaży na marketplace'ach. Tworzę również materiały edukacyjne oraz frameworki, które przekładają wiedzę operacyjną na skalowalne procesy.



2 z 2

### Daniel Cylwik

3 lata doświadczenia stricte w agencjach marketplace Amazon (w tym rok również jako Specjalista Amazon Ads i łącznie około roku jako Project Manager bądź Team Leader)

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Nagrania ekranu z kluczowych fragmentów
- Prezentacja PDF + podsumowanie ustaleń i rekomendowane checklisty (Ads + operacje)
- Szablon procesu optymalizacji Ads
- 3 godziny konsultacji follow-up po szkoleniu

## Adres

ul. Gryfińska 42  
70-772 Szczecin  
woj. zachodniopomorskie

## Kontakt



**NORBERT BRODOWSKI**

**E-mail** [norbertbrodowski1@gmail.com](mailto:norbertbrodowski1@gmail.com)

**Telefon** (+48) 505 037 321