



Zarządzanie sprzedażą internetową z wykorzystaniem WordPress i WooCommerce – konfiguracja i prowadzenie sklepu online - szkolenie

Numer usługi 2026/04/30/165453/3526373

1 890,00 PLN brutto
1 890,00 PLN netto
210,00 PLN brutto/h
210,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Elżbieta Wolińska

★★★★★ 4,5 / 5

20 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 09:00 h
- 📅 15.06.2026 do 19.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób chcących zarządzać sprzedażą internetową jako elementem działalności gospodarczej, niezależnie od branży i doświadczenia. Uczestnikami mogą być właściciele mikro i małych firm, osoby planujące uruchomienie biznesu online, freelancerzy oraz osoby odpowiedzialne za sprzedaż, marketing lub obsługę klienta w internecie. Usługa dedykowana jest także osobom rozwijającym kompetencje w zakresie zarządzania procesami sprzedaży i podejmowania decyzji biznesowych w e-commerce. Wymagane są podstawowe umiejętności obsługi komputera i korzystania z internetu, oraz podstawy WordPress, nie jest konieczna wcześniejsza znajomość narzędzi takich jak WooCommerce.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	08-06-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	9
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 zarządzania sprzedażą internetową jako częścią działalności gospodarczej z wykorzystaniem WordPress i WooCommerce, w tym planowania oferty, konfiguracji procesów sprzedaży, optymalizacji działań oraz podejmowania decyzji biznesowych związanych z funkcjonowaniem sklepu online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje środowisko sprzedaży internetowej oparte na WordPress i WooCommerce	rozdziela funkcje panelu administracyjnego oraz ich znaczenie dla zarządzania sprzedażą	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje elementy niezbędne do uruchomienia i prowadzenia sklepu internetowego jako części działalności gospodarczej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje etapy konfiguracji sklepu (produkty, płatności, podatki) w odniesieniu do modelu sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje ustawienia wpływające na efektywność i wyniki sprzedaży online	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia zasady konfiguracji sprzedaży online w kontekście decyzji biznesowych		
Konfiguruje środowisko sprzedaży online z uwzględnieniem potrzeb biznesowych	wykonuje instalację i podstawową konfigurację systemu	Analiza dowodów i deklaracji
	dostosowuje ustawienia sklepu do przyjętych założeń sprzedażowych	Analiza dowodów i deklaracji
Zarządza ofertą produktową w sklepie internetowym	wprowadza produkty wraz z opisem, ceną i wariantami zgodnie z założeniami sprzedażowymi	Analiza dowodów i deklaracji
	organizuje strukturę produktów w sposób wspierający sprzedaż i nawigację klienta	Analiza dowodów i deklaracji
	planuje strukturę sklepu oraz ofertę produktową w kontekście celów biznesowych	Analiza dowodów i deklaracji
	ocenia poprawność działania podstawowych funkcji sklepu oraz ich wpływ na proces sprzedaży	Analiza dowodów i deklaracji
Organizuje procesy sprzedaży i funkcjonowanie sklepu internetowego		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje zasady odpowiedzialnego zarządzania sprzedażą internetową	wskazuje zasady bezpiecznego korzystania z systemu oraz ich znaczenie dla ciągłości działania biznesu	Analiza dowodów i deklaracji
	uzasadnia konieczność aktualizacji, monitorowania i optymalizacji działania sklepu	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

WARUNKI OSIĄGNIĘCIA CELU EDUKACYJNEGO

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego uczestnikiem szkolenia może być osoba dorosła zainteresowana zarządzaniem sprzedażą internetową jako elementem działalności gospodarczej, niezależnie od wykształcenia i doświadczenia zawodowego. W szczególności szkolenie kierowane jest do właścicieli mikro i małych firm, osób planujących rozpoczęcie działalności online, freelancerów oraz osób rozwijających kompetencje w zakresie zarządzania procesami sprzedaży i podejmowania decyzji biznesowych.

Uczestnik powinien posiadać podstawową umiejętność obsługi komputera oraz korzystania z internetu. Nie jest wymagana wcześniejsza znajomość systemów takich jak WordPress ani WooCommerce.

Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. Uczestnik pracuje na własnym stanowisku komputerowym z dostępem do internetu.

ZAKRES TEMATYCZNY

Moduł 1. Wprowadzenie do zarządzania sprzedażą internetową

- rola sprzedaży online w działalności gospodarczej
- model sklepu internetowego jako narzędzie biznesowe
- podstawowe funkcje systemów WordPress i WooCommerce w kontekście zarządzania
- przegląd struktury systemu sprzedażowego

Moduł 2. Konfiguracja środowiska sprzedaży

- instalacja i uruchomienie systemu sklepowego
- konfiguracja ustawień biznesowych (waluta, podatki, wysyłki)
- dostosowanie systemu do modelu sprzedaży
- podstawy zarządzania środowiskiem sklepu

Moduł 3. Zarządzanie ofertą produktową

- planowanie i strukturyzacja oferty
- tworzenie i organizacja produktów
- zarządzanie kategoriami i strukturą sprzedaży
- dostosowanie oferty do potrzeb rynku

Moduł 4. Procesy sprzedaży i zarządzanie operacyjne

- obsługa zamówień i procesów sprzedażowych
- konfiguracja płatności i modeli rozliczeń
- analiza podstawowych procesów sprzedaży
- organizacja pracy sklepu jako systemu biznesowego
- podstawy optymalizacji sprzedaży

Moduł 5. Walidacja kompetencji

- test teoretyczny (pytania zamknięte, automatyczna ocena)
- analiza dowodów i deklaracji
- walidacja realizowana na zakończenie szkolenia

CZAS TRWANIA USŁUGI

9 godzin dydaktycznych, w tym:

- 2 godz. teoria
- ~6,33 godz. praktyka
- ~0,67 godz. walidacja

Przerwy nie są przewidziane, natomiast w przypadku potrzeby są dostosowane do uczestnika i wliczone w czas trwania usługi.

WARUNKI ORGANIZACYJNE

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych. Uczestnik pracuje zdalnie przy własnym stanowisku komputerowym z dostępem do internetu.

Zajęcia mają charakter praktyczny i obejmują ćwiczenia oraz konsultacje na żywo.

METODY WALIDACJI

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest w dwóch uzupełniających formach:

1. Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

- liczba pytań: 8
- typ: pytania zamknięte jednokrotnego wyboru
- punktacja: 1 punkt za każdą poprawną odpowiedź
- max: 8 punktów
- próg zaliczenia: minimum 60% (5/8)

Zakres testu obejmuje:

- zarządzanie sprzedażą internetową
- konfigurację i funkcjonowanie systemu sklepowego
- podstawy procesów biznesowych w e-commerce
- rolę systemów CMS i e-commerce w działalności gospodarczej

2. Analiza dowodów i deklaracji

Walidacja polega na ocenie wytworów pracy uczestnika przygotowanych w ramach zadań praktycznych związanych z zarządzaniem sklepem internetowym.

Ocenie podlegają:

- poprawna instalacja i konfiguracja systemu sklepowego
- organizacja struktury sprzedaży i oferty produktowej
- zarządzanie produktami i ich układem sprzedażowym
- konfiguracja procesów sprzedaży (płatności, zamówienia)
- ocena działania sklepu jako systemu biznesowego
- podejmowanie decyzji dotyczących funkcjonowania sklepu
- wykorzystanie narzędzi cyfrowych w zarządzaniu sprzedażą

KRYTERIA OCENY

Ocena realizowana jest według 7 kryteriów (0–2 pkt), maksymalnie 14 pkt.

Ocenie podlegają:

- poprawność konfiguracji systemu sprzedaży
- spójność struktury sklepu z założeniami biznesowymi
- poprawność organizacji oferty produktowej
- funkcjonalność procesów sprzedaży
- umiejętność zarządzania sklepem jako systemem biznesowym
- wykorzystanie systemów WordPress i WooCommerce
- kompletność wykonania zadań

PRÓG ZALICZENIA

Minimum 9/14 punktów z analizy dowodów oraz zaliczenie testu wiedzy (min. 5/8 punktów).

EFEKT WALIDACJI / DOKUMENT KOŃCOWY

Zaświadczenie potwierdza nabycie kompetencji w zakresie zarządzania sprzedażą internetową oraz prowadzenia sklepu online jako elementu działalności gospodarczej z wykorzystaniem systemu WooCommerce.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 890,00 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	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

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 usługa ma charakter praktyczny i warsztatowy, a proces nauki opiera się na samodzielnym wykonywaniu zadań w środowisku systemowym WordPress oraz WooCommerce w czasie rzeczywistym. Wiedza przekazywana jest w formie instruktażu na żywo, ćwiczeń oraz bieżącego omawiania wykonywanych działań. Takie podejście odzwierciedla rzeczywiste warunki pracy przy zarządzaniu sklepem internetowym i rozwija kompetencje praktyczne w zakresie konfiguracji, organizacji i prowadzenia sprzedaży online jako elementu działalności gospodarczej.

Warunki uczestnictwa

Pełnoletność uczestnika – udział w usłudze jest możliwy wyłącznie dla osób, które ukończyły 18 lat.

Podstawowa umiejętność obsługi komputera i korzystania z internetu – uczestnik powinien umieć:

- korzystać z przeglądarki internetowej,
- obsługiwać podstawowe funkcje komputera (kopiowanie, zapisywanie plików, logowanie do platformy).

Dostęp do sprzętu niezbędnego do uczestnictwa w formie zdalnej (określone w warunkach technicznych)

Gotowość do aktywnego udziału w zajęciach praktycznych – konieczne jest wykonywanie ćwiczeń z wykorzystaniem narzędzi AI przedstawionych podczas szkolenia.

Brak konieczności wcześniejszego doświadczenia.

Warunek ukończenia szkolenia – obecność na zajęciach w co najmniej 80%; **dla osób korzystających z dofinansowania frekwencja zostanie potwierdzona raportami z logowań.**

Informacje dodatkowe

- 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

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy **Microsoft Teams**, umożliwiającej wideokonferencje, prezentację materiałów szkoleniowych, współdzielenie ekranu oraz pracę w grupach.

Minimalne wymagania sprzętowe Uczestnika:

- komputer stacjonarny lub laptop z systemem **Windows 10 lub nowszym** lub **macOS 10.13 lub nowszym**,
- sprawna **kamera internetowa** i **mikrofon** (wbudowane lub zewnętrzne na USB),
- urządzenie umożliwiające komfortowe wykonywanie ćwiczeń praktycznych;
- **udział za pomocą telefonu lub tabletu (Android/iOS) nie jest możliwy** ze względu na charakter zajęć.

Minimalne wymagania dotyczące łącza internetowego:

- stabilne łącze o przepustowości min. **4 Mb/s download** i **2 Mb/s upload**,
- zalecane połączenie kablowe lub wysokiej jakości Wi-Fi,
- rekomendowane zamknięcie aplikacji mogących obciążać łącze podczas szkolenia.

Niezbędne oprogramowanie:

- aktualna wersja przeglądarki internetowej (Microsoft Edge, Google Chrome, Firefox lub Safari),
- możliwość korzystania z aplikacji **Microsoft Teams** (w wersji przeglądarkowej lub desktopowej),
- dostęp do poczty e-mail w celu odbioru linków, materiałów i testów.

Kontakt



ELŻBIETA WOLIŃSKA

E-mail info@elawolinska.pl

Telefon (+48) 516 686 426