

**Szkolenie Amazon / BOL / ManoMano**

Numer usługi 2026/05/06/202220/3541880

2 801,94 PLN brutto

2 278,00 PLN netto

127,36 PLN brutto/h

103,55 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

OLIMP

MARKETPLACE

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Łomianki

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 22:00 h

📅 28.05.2026 do 03.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	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.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	27-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego i efektywnego prowadzenia sprzedaży na platformach marketplace (Amazon, Bol.com, ManoMano). Uczestnik zdobywa praktyczną wiedzę z zakresu obsługi paneli sprzedażowych, zarządzania ofertami, logistyki (FBM/FBA/LvB), analizy wyników oraz kontroli finansów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Uczestnik opisuje mechanizmy działania platform marketplace oraz kluczowe czynniki wpływające na sprzedaż (w tym BuyBox, konfigurację konta oraz narzędzia analityczne).	wyjaśnia mechanizm działania BuyBox (Featured Offer) oraz wskazuje czynniki wpływające na jego zdobycie.	Wywiad swobodny
	omawia podstawowe funkcje panelu Seller Central oraz zastosowanie narzędzi analitycznych (np. Helium 10, Zonguru).	Test teoretyczny
Umiejętności: Uczestnik tworzy i optymalizuje oferty produktowe oraz planuje podstawowe działania sprzedażowe i logistyczne na platformach marketplace Kompetencje społeczne: Uczestnik podejmuje odpowiedzialne decyzje biznesowe w oparciu o dane oraz stosuje zasady etyczne i standardy obsługi klienta na platformach sprzedażowych.	przygotowuje i optymalizuje listing produktowy zgodnie z zasadami SEO i wymaganiami platformy	Wywiad swobodny
	dobiera i uzasadnia wybór modelu logistycznego (FBM/FBA/LvB) oraz planuje podstawową strukturę kampanii reklamowej.	Wywiad swobodny
	analizuje dane sprzedażowe i uzasadnia podejmowane decyzje operacyjne	Wywiad swobodny
	wskazuje i stosuje zasady etycznej sprzedaży oraz standardy obsługi klienta i rozwiązywania sporów	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

Amazon

1. **Wprowadzenie i cele**
2. Plan dnia, priorytety, wybór obszarów do pracy.
3. **Seller Central – kluczowe obszary**
4. Najważniejsze sekcje + checklisty (dzienna/tygodniowa/miesięczna), szybkie wykrywanie problemów.
5. **FBM vs FBA – decyzje**
6. Porównanie modeli, koszty, ryzyka, checklista wyboru.
7. **FBM – operacje i jakość**
8. Obsługa zamówień, ustawienia wysyłki, Account Health, dobre praktyki.
9. **FBA – wysyłki**
10. Tworzenie shipmentu krok po kroku + najczęstsze błędy.
11. **FBA – zarządzanie po wysyłce**
12. Zwroty, braki, remowale, raporty.
13. **Raporty i finanse**
14. Raporty sprzedażowe i kosztowe, interpretacja danych.
15. **Płatności – analiza**
16. Rozliczenia, wykrywanie błędów, przygotowanie zgłoszeń.
17. **Oferty (flat file)**
18. Masowa edycja, workflow, unikanie błędów.
19. **Amazon Ads (podstawy)**
20. Metryki, analiza kampanii, kontrola wyników.
21. **Q&A i wdrożenia**
22. Pytania + plan działań na 30 dni.

Bol.com

1. **Wprowadzenie do platformy**
2. Rynek, różnice vs inne marketplace'y, rejestracja i koszty.
3. **Panel sprzedawcy**
4. Nawigacja, kluczowe sekcje, raporty.
5. **KPI i wydajność**
6. Wskaźniki, wpływ na sprzedaż, optymalizacja.
7. **Listingi produktowe**
8. Tworzenie ofert, dobre praktyki, bulk (Excel), warianty.
9. **Modele współpracy**
10. Seller, LvB, Vendor – wybór i strategia.
11. **Logistyka i obsługa**
12. Zamówienia, wysyłka, customer service.
13. **Marketing i reklama**
14. PPC, promocje, działania wspierające sprzedaż.
15. **Podsumowanie + Q&A**

ManoMano

1. **Wprowadzenie**
2. Specyfika platformy i potencjał sprzedaży.
3. **Rejestracja i start**
4. Zakładanie konta, wymagania, dobre praktyki.
5. **Panel i oferty**
6. Zarządzanie listingami i danymi.
7. **Logistyka i zamówienia**
8. Realizacja, błędy operacyjne, dobre praktyki.
9. **Marketing i rozwój**
10. Zwiększanie widoczności i skalowanie sprzedaży.
11. **Problemy i rozwój**
12. Ograniczenia, spory, praktyczne wskazówki.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 29

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Wprowadzenie i doprecyzowanie celów na żywo	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	28-05-2026	09:30	09:45	00:15
2 z 29 Seller Central – checklista kluczowych zakładek	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	28-05-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 29 Modele realizacji zamówień: FBM vs FBA – jak podejmować decyzje	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	28-05-2026	10:30	11:15	00:45
4 z 29 FBM – codzienna operacja, jakość konta i unikanie błędów	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	28-05-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 29 -	Przerwa	-	28-05-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 29 FBA – część praktyczna: stworzenie shipmentu krok po kroku	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	28-05-2026	13:00	13:30	00:30
7 z 29 FBA “po wysyłce”: removal, zwroty, braki, raporty	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	28-05-2026	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 29 Raporty i zestawienia Seller Central (sprzedaż / koszty / księgowość)	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	28-05-2026	14:15	15:30	01:15
9 z 29 Płatności i raporty finansowe – praktyka analizy	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	29-05-2026	09:30	10:30	01:00
10 z 29 Dodawanie i aktualizacja ofert z pliku (flat file+panel)	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	29-05-2026	10:30	12:15	01:45
11 z 29 -	Przerwa	-	29-05-2026	12:15	12:45	00:30
12 z 29 Amazon Ads – moduł "świadomościowy": jak oceniać i rozliczać kampanie	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	29-05-2026	12:45	13:45	01:00
13 z 29 Q&A + podsumowanie + lista wdrożeń	Zajęcia	Oleksandr Sobchuk	29-05-2026	13:45	14:00	00:15
14 z 29 Wprowadzenie do platformy	Zajęcia	Jacek Duszyński	02-06-2026	10:00	10:30	00:30
15 z 29 Rejestracja konta i przygotowanie do sprzedaży	Zajęcia	Jacek Duszyński	02-06-2026	10:30	11:15	00:45
16 z 29 Panel sprzedawcy i zarządzanie ofertami	Zajęcia	Jacek Duszyński	02-06-2026	11:15	12:15	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 29 -	Przerwa	-	02-06-2026	12:15	13:15	01:00
18 z 29 Logistyka i zarządzanie zamówieniami	Zajęcia	Jacek Duszyński	02-06-2026	13:15	13:45	00:30
19 z 29 Marketing i rozwój sprzedaży	Zajęcia	Jacek Duszyński	02-06-2026	13:45	14:15	00:30
20 z 29 Rozwój platformy, możliwości, ograniczenia, rozwiązywanie sporów oraz nasze „tipy”	Zajęcia	Jacek Duszyński	02-06-2026	14:15	15:15	01:00
21 z 29 Podsumowanie i sesja Q&A	Zajęcia	Jacek Duszyński	02-06-2026	15:15	15:45	00:30
22 z 29 Bol.com – Strategiczne Wprowadzenie	Zajęcia	Paweł Błażejczyk	03-06-2026	10:00	10:45	00:45
23 z 29 Nawigacja po Panelu Sprzedawcy – Efektywne Zarządzanie	Zajęcia	Paweł Błażejczyk	03-06-2026	10:45	11:45	01:00
24 z 29 Kluczowe Wskaźniki Efektywności (KPI) na Bol.com	Zajęcia	Paweł Błażejczyk	03-06-2026	11:45	12:00	00:15
25 z 29 -	Przerwa	-	03-06-2026	12:00	13:00	01:00
26 z 29 Tworzenie Doskonałych Listingów Produktowych	Zajęcia	Paweł Błażejczyk	03-06-2026	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 29 Logistyka, Zarządzanie Zamówieniami i Obsługa Klienta	Zajęcia	Paweł Błażejczyk	03-06-2026	13:15	14:30	01:15
28 z 29 Zaawansowane Strategie Marketingowe i Reklamowe na Bol.com	Zajęcia	Paweł Błażejczyk	03-06-2026	14:30	15:15	00:45
29 z 29 -	Walidacja	-	03-06-2026	15:15	15:45	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	22:00
w tym suma godzin zajęć	18:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	24:30

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	2 801,94 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 278,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	127,36 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	22:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

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.

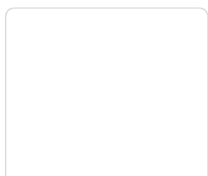


2 z 3

Jacek Duszyński

Posiada wszechstronne doświadczenie w biznesie i marketingu. Potrafi rozwiązywać problemy i z powodzeniem pracować w dynamicznym środowisku. Świadomość biznesowa pozwala mu realizować projekty i wykonywać powierzone mu zadania zgodnie z tożsamością i wartościami marki, co przekłada się na znakomite wyniki sprzedaży.

10 lat doświadczenia na stanowiskach kierowniczych i szkoleniowych,
6 lat doświadczenia w handlu, skalowaniu sprzedaży w ecommerce.



3 z 3

Paweł Błażejczyk



Doświadczony specjalista z wieloletnim stażem w branży e-commerce, koncentrujący się na ekosystemach typu marketplace. Jego wiedza opiera się na praktyce w kluczowych obszarach operacyjnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Podsumowanie ustaleń + rekomendowana checklista operacyjna (FBM/FBA/raporty)
- Materiały / slajdy (PDF)

Adres

ul. Warszawska 135
05-092 Łomianki
woj. mazowieckie

Kontakt



NORBERT BRODOWSKI

E-mail norbertbrodowski1@gmail.com

Telefon (+48) 505 037 321