

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Tytuł projektu	Projekt: „Kierunek - zawodowy sukces”			
Nazwa szkolenia	Sprzedaż internetowa			
Numer grupy	12/SI/KZS/11/JASŁO			
Ilość osób	11			
Ilość godzin szkolenia	Zajęcia teoretyczne 70 h Zajęcia praktyczne 30 h			
Miejsce organizacji szkolenia	Ul. Dworcowa 10, 38-200 Jasło			
Termin szkolenia	od	03.12.2021	do	16.12.2021

Lp.	Data szkolenia	Godzi ny realiza cji szkole nia	Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć	Prowadzący
1.	03.12.2021	08.00-16.00	Sprzedaż on-line – jakie pełni funkcje w dzisiejszym społeczeństwie. <ul style="list-style-type: none"> Funkcja komunikacyjna i sprzedażowa On-Line w oczach Konsumenta, Klienta I Dostawcy 	10	T/P	
2.	06.12.2021	08.00-16.00	Przygotowanie do sprzedaży online <ul style="list-style-type: none"> Obsługa i komunikacja e-mail Rozmowa przez Internet w czasie rzeczywistym Komunikatory internetowe i spotkania grupowe (Google Meet, bądź inna platforma)	10	T/P	

3.	07.12.2021	08.00-16.00	<p>Popularne platformy sprzedażowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Allegro • OLX • Sprzedaż międzynarodowa np. ebay 	10	T/P	
4	08.12.2021	08.00-16.00	<p>Weryfikacja sklepu internetowego przed spotkaniem handlowym - co może zobaczyć dostawca.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza półki on-line • Analiza poprzez wyszukiwarke i dostępne narzędzia on-line 	10	T/P	
5.	09.12.2021	08.00-16.00	<p>Rozmowa handlowa z klientem on-line – na kogo warto postawić.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jakie zadać pytania, aby ocenić potencjał klienta • Jakie zadać pytania, aby dobrze dobrać asortyment do klienta • Jakie zadać pytania, aby upewnić się, czy inwestycja w klienta jest opłacalna 	10	T/P	
6.	10.12.2021	08.00-16.00	<p>Partnerstwo w biznesie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co zrobić, aby stać się partnerem do rozmowy • Jakich argumentów użyć, aby przekonać klienta do współpracy 	10	T/P	
7.	13.12.2021	08.00-16.00	<p>Rodzaje klientów internetowych i sprzedaży internetowej- strategię postępowania:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prywatny sklep on-line (platforma do wyboru) • Sklep korporacja • Klient na platformie allegro 	10	T/P	
8.	14.12.2021	08.00-16.00	<p>Strategie sklepów internetowych:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jak wykorzystać strategię do rozwoju własnego biznesu • Jak rozpoznać strategię sklepów • Jak nie wpaść w pułapkę strategii klienta • Strategie sklepów, w tym aspekt cenowy i jaka marża zadawała klienta on-line. 	10	T/P	

9.	15.12.2021	08.00- 16.00	Narzędzia wspierające sprzedaż w kanale on-line i handel elektroniczny. <ul style="list-style-type: none"> Narzędzia do wykorzystania w sklepie internetowym Co może zrobić Twój marketing, aby pomóc Ci w sprzedaży on-line 	10	T/P	
10.	16.12.2021	08.00- 16.00	Zasady, których warto się trzymać współpracując ze sklepem internetowym.	10	T/P	
			Egzamin wewnętrzny			
ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KURSU				100 h (teoria+praktyka)		

ROZKŁAD GODZIN ZAJĘĆ

8.00 – 8.45

8.45 – 9.30

5 minut przerwy

9.35 – 10.20

10.20 – 11.05

5 minut przerwy

11.10 – 11.55

11.55 – 12.40

15 minut przerwy

12.55 – 13.40

13.40 – 14.25

5 minut przerwy

14.30 – 15.15

15.15 – 16.00