

HARMONOGRAM KURSU

Tytuł projektu	„PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”			
Nazwa szkolenia	KURS „SPRZEDAŻ INTERNETOWA”			
Numer grupy	10/SI/03/2021/JASŁO			
Ilość osób	16			
Ilość godzin szkolenia	100h			
Miejsce organizacji szkolenia	ul. Sikorskiego 15, 38-200 Jasło			
Termin szkolenia	od	15.04.2021	do	28.04.2021

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Tematyka szkolenia	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć	Prowadzący
1	15.04.2021	8:00-16.10	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 	10h	5h T 5h P	
2	16.04.2021	8:00-16.10	PRZYGOTOWANIE DO SPRZEDAŻY ONLINE <ul style="list-style-type: none"> Obsługa i komunikacja e-mail Rozmowa przez Internet w czasie rzeczywistym 	10h	5h T 5h P	
3	19.04.2021	8:00-16.10	POPULARNE PLATFORMY SPRZEDAŻOWE <ul style="list-style-type: none"> Allegro OLX Sprzedaż międzynarodowa np. ebay 	10h	5h T 5h P	
4	20.04.2021	8:00-16.10	WERYFIKACJA SKLEPU INTERNETOWEGO PRZED SPOTKANIEM HANDLOWYM - CO MOŻE ZOBACZYĆ DOSTAWCA <ul style="list-style-type: none"> Analiza półki on-line Analiza poprzez wyszukiwarke i dostępne narzędzia on-line 	10h	5h T 5h P	
5	21.04.2021	8:00-16.10	ROZMOWA HANDLOWA Z KLIENTEM ON-LINE - NA KOGO WARTO POSTAWIĆ <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 	10h	5h T 5h P	
6	22.04.2021	8:00-16.10	PARTNERSTWO W BIZNESIE <ul style="list-style-type: none"> Co zrobić, aby stać się partnerem do rozmowy Jakich argumentów użyć, aby przekonać klienta do współpracy 	10h	5h T 5h P	
7	23.04.2021	8:00-16.10	RODZAJE KLIENTÓW INTERNETOWYCH I SPRZEDAŻY INTERNETOWEJ - STRATEGIE POSTĘPOWANIA <ul style="list-style-type: none"> Prywatny sklep on-line (platforma do wyboru) <ul style="list-style-type: none"> Sklep korporacja Klient na platformie allegro 	10h	5h T 5h P	
8	26.04.2021	8:00-16.10	STRATEGIE SKLEPÓW INTERNETOWYCH <ul style="list-style-type: none"> Jak wykorzystać strategie do rozwoju własnego biznesu <ul style="list-style-type: none"> Jak rozpoznać strategie sklepów Jak nie wpaść w pułapkę strategii klienta Strategie sklepów, w tym aspekt cenowy i jaka marża zadawala klienta on-line 	10h	5h T 5h P	
9	27.04.2021	8:00-16.10	NARZĘDZIA WSPIERAJĄCE SPRZEDAŻ W KANAŁE ON-LINE I HANDEL ELEKTRONICZNY	10h	5h T 5h P	

			<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	28.04.2021	8:00-16.10	ZASADY, KTÓRYCH WARTO SIĘ TRZYMAĆ WSPÓŁPRACUJĄC ZE SKLEPEM INTERNETOWYM KOMUNIKATORY INTERNETOWE I SPOTKANIA GRUPOWE (GOOGLE MEET, BĄDŹ INNA PLATFORMA)	10h	5h T 5h P	
ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KURSU				100 h (teoria+praktyka)		

8.00 – 8.45

8.45 – 9.30

10 minut przerwy

9.40 – 10.25

10.25 – 11.10

10 minut przerwy

11.20 – 12.05

12.05 – 12.50

10 minut przerwy

13.00 – 13.45

13.45 – 14:30

10 minut przerwy

14.40-15.25

15.25-16.10