

# HANDEL INTERNETOWY | E-COMMERCE



## KORZYŚCI UCZESTNICTWA W SZKOLENIACH ZAMKNIĘTYCH

- Program **indywidualnie przygotowany** dla Uczestników szkolenia
- **Część praktyczna szkolenia opracowana w oparciu o specyfikę branży i stanowiska uczestników**
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia
- Bogaty pakiet materiałów szkoleniowych
- Doświadczona kadra trenerska
- **Realizację w formie 20% teorii, 80% praktyki**
- Dostęp do najnowszej wiedzy i narzędzi szkoleniowych

### Warunki organizacyjne:

<b>Termin</b>	Do ustalenia.
<b>Miejsce</b>	Do ustalenia. Szkolenia organizujemy na terenie całego kraju.
<b>Przybliżony koszt</b>	<b>3500 PLN netto – 1 dzień szkoleniowy (8 godzin zegarowych) dla grupy do 10 osób. 10% zniżki przy podpisaniu umowy na miesiąc przed realizacją szkolenia.</b>

W cenie: opracowanie indywidualnego programu dopasowanego do potrzeb Klienta, przygotowanie materiałów uwzględniających specyfikę branży, przeprowadzenie szkolenia, bogaty pakiet materiałów szkoleniowych, imienne certyfikaty ukończenia szkolenia.

## PRZYKŁADOWE MODUŁY SZKOLENIA

### Cel szkolenia:

Prowadzenie przez firmę sprzedaży internetowej, jest gwarancją pozyskania większej ilości klientów. Szkolenie z zakresu HANDLU INTERNETOWEGO I E-COMMERCE pozwoli zgłębić wiedzę dotyczącą skutecznej sprzedaży internetowej oraz działań z nią związanych.

### Moduły Szkoleniowe:

- **HANDEL INTERNETOWY** (m.in. definicja handlu internetowego, wprowadzenie do handlu w sieci oraz jego rodzaje, zastosowanie E-Commerce jako głównego kierunku w rozwoju firm, sprzęt i oprogramowanie do realizacji witryny sklepu Internetowego, narzędzia do efektywnej sprzedaży w Internecie)
  - **PRAWO I INTERNET** (m.in. wprowadzenie do kwestii prawnie związanych z Internetem, prawo własności intelektualnej, prawo autorskie, znaki towarowe i patenty, regulamin stron internetowych, polityka cookies oraz polityka prywatności, rejestracja GOIDO, polityka zwrotów)
  - **PRODUKT I ANALIZA RYNKU** (m.in. sprzedawany produkt i jego dystrybucja, określenie swojego klienta: B2B, B2C, C2C, trendy sprzedaży i zainteresowanie tematyką, google AdPlaner, porównywarki cen)
  - **MARKETING INTERNETOWY ORAZ PROMOCJA PRODUKTU ON-LINE** (m.in. cele marketingu internetowego, strategie marketingowe, korzyści z internetowej działalności marketingowej, banery reklamowe, tagi i wyszukiwarki, Social Media: blogi, społeczności contentowe oraz serwisy społecznościowe, ocena skuteczności reklamy)
  - **CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)** (m.in. system zarządzania relacjami z Klientami, koncepcje, narzędzie oraz metodyka obsługi Klienta, plan działania dla usług elektronicznych, program partnerski, lojalnościowy, FK, magazynowy oraz system mailingowy, integracja CRM i obsługi Klienta oraz AARRR)
  - **OPTIMALIZACJA STRONY, POZYCJONOWANIE I UŻYTECZNOŚĆ SERWISU** (m.in. projektowanie układu strony oraz hierarchia witryny, zasięg, odstony, kliknięcia, akcja, pozycjonowanie SEM/SEO, Google Analytics and Google AdWords, landing Page, testy AB)
- Powyższe moduły szkolenia są przykładowe.
  - Program szkolenia zostanie dopasowany do Państwa potrzeb oraz będzie uwzględniać specyfikę branży.
  - Dla Klientów realizujących **szkolenia cykliczne dodatkowy rabat**, uzależniony od wielkości całego projektu.
  - W celu opracowania indywidualnej oferty wraz z programem szkolenia prosimy o przesłanie zapytania do Działu Szkoleń: [szkolenia@perspecta.pl](mailto:szkolenia@perspecta.pl) podając preferowaną tematykę szkolenia oraz ilość osób. Konsultanci dopasują ofertę do Państwa potrzeb.