

The background features a blurred image of a smartphone screen with various financial and banking icons overlaid. The icons include a bank building, a credit card, a dollar sign, a smartphone, and a person. A green banner is positioned across the middle of the image, containing the main title. In the bottom left corner, there is a white box with text about a free course cycle. The bottom of the image has a green footer with logos and text.

NAJWIĘKSZE WYZWANIA SPECJALISTY SPRZEDAŻY INTERNETOWEJ W 2024 ROKU

Zeszyt do cyklu
bezpłatnych szkoleń

Poznaj ekspertów cyklu szkoleń



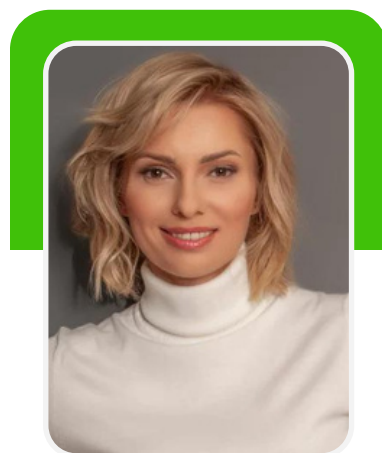
Anna Zalewska

Menadżerka marketingu w agencji Widoczni. Wykładowczyni na wyższych uczelniach. Od lat buduje markę agencji, tworząc skuteczną komunikację na stronie internetowej, w mediach społecznościowych i prasie branżowej.



Piotr Kortyla

Starszy specjalista ds. Rozwoju Biznesu w agencji Widoczni. Doświadczenie w sprzedaży i obsłudze klienta zdobywał w sklepach internetowych, a także we własnym biznesie e-commerce. Doradza w sprawie rozwoju biznesu sklepom internetowym.



Joanna Ceplin

Założycielka & CEO Instytutu Marki Online i Komunikacji. Specjalizuje się w strategii marki i online marketingu. Z sukcesami doradza jak efektywnie wykorzystywać siłę mediów społecznościowych do budowania relacji i komunikacji.

1

Największe wyzwania specjalisty sprzedaży internetowej

TRENDY, które warto brać pod uwagę

.....

.....

.....

.....

.....

.....



INNOWACJE, które warto rozwijać

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1

Największe wyzwania specjalisty sprzedaży internetowej

KOMPETENCJE specjalisty e-commerce

.....

.....

.....

.....

.....

.....



KOMUNIKACJA z klientami

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Najczęstsze błędy w sprzedaży online

Brak jasnej strategii marketingowej

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Zaniedbanie SEO

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Najczęstsze błędy w sprzedaży online

Nieefektywne wykorzystanie analizy danych

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Niewystarczająca jakość i brak zdjęć produktów

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Najczęstsze błędy w sprzedaży online

Nieskalowalne rozwiązania technologiczne

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Niedostateczna obsługa klienta

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Najważniejsze kompetencje w świecie sprzedaży online

KOMPETENCJE twarde i miękkie

.....

.....

.....

.....

.....

.....



UCZENIE SIĘ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Najważniejsze kompetencje w świecie sprzedaży online

RÓŻNORODNOŚĆ w pracy specjalisty e-commerce

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



WIZERUNEK marki i firmy

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Przygotuj się na przyszłość w branży e-commerce!

Duża konkurencja na rynku, rozwój technologii, AI i automatyzacja sprawiają, że **do pracy w e-commerce potrzebni są wysoko wyszkoleni specjaliści**.

Nie wystarczy wiedza, jak obsłużyć sklep, bo dziś przede wszystkim liczą się **kompetencje w zakresie marketingu i nowoczesnej sprzedaży**.

Sklepy internetowe potrzebują osób, które przyczynią się do dalszego **rozwoju biznesowego i wzrostu sprzedaży**.

Takie kompetencje zapewnia szkolenie na **Specjalistę e-commerce**

W programie znajdują się poszukiwane obecnie przez pracodawców obszary wiedzy:

- SEO w e-commerce
- kampanie PCC dla sklepów
- social media marketing
- internetowa obsługa klienta

Program edukacyjny z certyfikatem MEiN
KOD ZAWODU: 243109

Nowy zawód w 4 miesiące

SPRAWDŹ SZCZEGÓŁY PROGRAMU



ZDOBĄDŹ PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ NA RYNKU!

Rozwiń swoje kompetencje z najlepszymi ekspertami. **Zdobądź certyfikat i zaświadczenie z kodem zawodu Specjalista e-commerce (Specjalista sprzedaży internetowej).**

Dołącz do szkolenia teraz! Zyskaj w 2024 roku kompleksowy pakiet umiejętności.

Wykorzystaj specjalny kod rabatowy.
OBNIŻ cenę szkolenia o 400 zł!

- opłata jednorazowa: **ECOMMERCE400_J**
- opłata cykliczna: **ECOMMERCE400_C**

SPRAWDŹ SZCZEGÓŁY PROGRAMU

KODY rabatowe ważne do 2.02.2024 r.



Masz pytania? Chcesz porozmawiać o szkoleniu?

Skontaktuj się z nami:



kontakt@imok.edu.pl



+48 798 767 705