

# HUMAN

PARTNER

## Akademia eCommerce



ZWIĄZEK  
PRACODAWCÓW  
**POLSKA MIEDŹ**  
THE POLISH COPPER EMPLOYERS' ASSOCIATION



Styczeń 2021

# Akademia eCommerce - bo online możesz więcej



## O projekcie:

Projekt szkoleniowy dedykowany jest firmom należącym do ZPPM, które chcą rozszerzyć swoją dotychczasową sprzedaż poprzez wykorzystanie kanału eCommerce zwiększając w ten sposób swoją konkurencyjność i adaptacyjność do potrzeb Klienta biznesowego, w szczególności B2B.

Dzięki szkoleniom **dowiesz się jak przygotować się i jak wdrożyć eCommerce.**

## Forma realizacji: ONLINE

**Projekt szkoleniowy przewiduje realizację 4 spotkań podzielonych na 2 bloki szkoleniowe:**

### **CZ. I: „Jak przygotować firmę do założenia sklepu internetowego”**

**2.02.2021** w godz. 9:30-13:15

**3.02.2021** w godz. 9:30-13:15

### **CZ. II: „Jak skutecznie wdrożyć platformę eCommerce w handlu B2B w twojej firmie”**

**23.02.2021** w godz. 9:30-13:15

**24.02.2021** w godz. 9:30-13:15





# „Jak przygotować firmę do założenia sklepu internetowego”

## **Profil uczestnika:**

właściciele, osoby zarządzające oraz odpowiedzialne za rozwój sprzedaży w szczególności w modelu B2B

## **Zakres szkolenia:**

- Czym jest cyfryzacja, transformacja cyfrowa, a czym eCommerce
- O czym musimy pamiętać otwierając sklep internetowy do sprzedaży pomiędzy przedsiębiorcami ?
- Wejście w eCommerce - zmiana w całej firmie
- Dobre przygotowanie do tej zmiany to podstawa sukcesu – plan / strategia
- O czym nie zapomnieć otwierając internetowy sklep?
- Jakich błędów nie popełnić

**Po szkoleniu każdy uczestnik po szkoleniu otrzyma check-listę "eCommerce krok po kroku - sprawdź czy jesteś gotów?"**

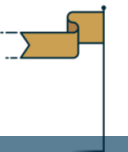
- ankieta/lista/plan

## **Termin szkolenia:**

Dzień I: 2.02.2021 w godz. 9:30-13:15

Dzień II: 3.02.2021 w godz. 9:30-13:15

**Forma realizacji:** online na platformie Zoom





# „Jak skutecznie wdrożyć platformę eCommerce w handlu B2B w twojej firmie”

## **Profil uczestnika:**

właściciele, osoby zarządzające oraz odpowiedzialne za rozwój sprzedaży,  
osoby odpowiedzialne za wdrożenie i obsługę sklepu internetowego.

## **Zakres szkolenia:**

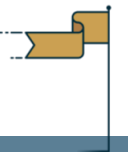
- Czym różni się eCommerce B2B od B2C?
- Komunikacja online i offline - jakie mamy różnice i udogodnienia w modelu B2B
- Najważniejsze części składowe efektywnego i wydajnego systemu  
(Komponenty architektury)
- Jak uniknąć walki między online i offline
- Jak skutecznie wdrożyć platformę B2B u swoich starych i nowych klientów
- Przykłady skutecznego i efektywnego wdrożenia - dlaczego im się udało?

## **Termin szkolenia:**

Dzień I: 23.02.2021 w godz. 9:30-13:15

Dzień II: 24.02.2021 w godz. 9:30-13:15

**Forma realizacji:** online na platformie Zoom



# Trener: ARTUR PIEKARCZYK



## Trener, konsultant ds. transformacji cyfrowej, praktyk.



Motywuje przedsiębiorców, pomaga zrozumieć skalę czekających ich wyzwań technologicznych i organizacyjnych. Posiada bardzo duże doświadczenie biznesowe - w firmie TIM S.A. przeszedł ścieżkę awansu od managera, poprzez dyrektora marketingu, aż do wiceprezesa i członka zarządu. Był Członkiem Zarządu EL-IT S.A., zasiadał w Radzie Nadzorczej PROCOM SYSTEM S.A. Jest współzałożycielem ALLWINS.org (firma zajmująca się cyfryzacją, transformacją cyfrową i wdrożeniami eCommerce), pełni funkcję Head of Consulting Unity Group, Prezes Zarządu ONE | B2B Commerce Cloud Platform. Przeprowadził jednego z największych dystrybutorów materiałów elektrotechnicznych w Polsce przez zmianę modelu biznesowego z tradycyjnego handlu hurtowego na model dystrybutora hybrydowego, a także wiele innych firm - z większych należy tu wymienić np. Daniella Villamosag (rynek węgierski – lider branży 350 mln zł przychodów), Kaczmarek Electric (550 mln zł przychodów) czy Euroterm (250 mln zł przychodów). O sobie mówi: „Przez 25 lat budowałem i rozwijałem działy handlowe i zawsze chodziło o wzrost efektywności i wydajności sił sprzedaży przy większym zadowoleniu klienta, który był skłonny robić coraz większe zakupy przy wysokich marżach. Teraz na bazie tych doświadczeń przygotowaliśmy narzędzia, które wprowadzają firmy B2B do świata cyfrowej rewolucji.” Cechuje się niezwykłą charyzmą i wiedzą praktyczną możliwą do zastosowania w przedsiębiorstwach.

## Wykształcenie:

- Akademia Leona Koźmińskiego- Kozminski Advanced Management Program (KAMP) (2014)
- University of Bradford Master in Business Administration (MBA) European Master of Business Administration (2006 – 2008)
- Akademia Leona Koźmińskiego Master of Business Administration (MBA), European Master of Business Administration (2006 – 2008)
- Certyfikat ICAN Institute „Management 2003” Harvard Business School
- Politechnika Wrocławska (Mgr)Kierunek Elektrotechnika, specjalność: Przyrządy i Systemy Pomiarowe

**Specjalizacja trenerska:** Transformacja cyfrowa przedsiębiorstw, Ecommerce B2B, Zarządzanie sprzedażą, Strategia biznesowa.



# HUMAN

PARTNER

Mieliśmy przyjemność pracować dla:



ORGANIQUE



PROBUILD

ARAD



mohito



IT CORNER



# HUMAN

PARTNER

Jesteśmy nagradzani i doceniani.

## VET Excellence Awards 2018

w kategorii "Training at work"

przyznana przez Jury Komisji Europejskiej za najlepszy program szkoleniowy

**Gwiazda Biznesu 2016**  
w kategorii mikro firma



**Złote Godło**  
w kategorii Najwyższa  
Jakość Quality International  
Services w zakresie usług  
rozwojowych i doradztwa  
dla biznesu.



**HUMAN**  
PARTNER



ZWIĄZEK  
PRACODAWCÓW  
**POLSKA MIEDŹ**  
THE POLISH COPPER EMPLOYERS' ASSOCIATION

# Zapraszamy!

