

Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji

Formularz dla kwalifikacji - podgląd

Typ wniosku

Wniosek o włączenie kwalifikacji do ZSK

Nazwa kwalifikacji*

Prowadzenie sprzedaży przez platformy elektroniczne

Skrót nazwy

Specjalista sprzedaży on-line

Rodzaj kwalifikacji*

kwalifikacja cząstkowa

Proponowany poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji*

4

Krótką charakterystyką kwalifikacji, obejmującą informacje o działaniach lub zadaniach, które potrafi wykonywać osoba posiadająca tę kwalifikację oraz orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację "Prowadzenie sprzedaży przez platformy elektroniczne" jest przygotowana do realizacji procesów sprzedażowych poprzez elektroniczne platformy sprzedażowe, w szczególności do działań w zakresie analizy rynku dla produktu, przygotowania produktu do sprzedaży i jego marketingu, realizacji transakcji sprzedażowych oraz obsługi posprzedażowej. Osoba legitymująca się tą kwalifikacją zna specyfikę sprzedaży w Internecie, dostępne elektroniczne platformy sprzedażowe funkcjonujące na rynku, potrafi obsługiwać panele administracyjne i sprzedażowe wybranych platform, analizuje konkurencję, dobiera produkty do sprzedaży, przygotowuje produkt do sprzedaży, planuje i realizuje odpowiednio dobraną strategię promocji, reklamy i sprzedaży. Osoba posiadająca kwalifikację może znaleźć zatrudnienie w szeroko rozumianej branży e-commerce zarówno w zakresie pracy najemnej w firmach handlowych, produkcyjnych, jak i poprzez własną działalność gospodarczą polegającą na obsłudze sprzedażowej innych podmiotów. Kwalifikacja będzie przydatna w szczególności na takich stanowiskach pracy jak pracownik biura handlowego, sprzedawca, antykwariusz, analityk sprzedaży, kierownik ds. kluczowych klientów, techniczny pracownik obsługi sprzedaży. Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji oszacowany został na 80 godzin. Orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie kwalifikacji wynosi 600 zł.

Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji [godz.]*

80

Grupy osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji*

Uzyskaniem kwalifikacji "Prowadzenie sprzedaży przez platformy elektroniczne" mogą być zainteresowani w szczególności: ● profesjonalni sprzedawcy e-commerce (zarówno osoby zatrudnione na różnego typu stanowiskach sprzedażowych i okołosprzedażowych w firmach prowadzących sprzedaż produktów i/lub usług w Internecie, jak i samozatrudnieni/właściciele firm realizujący taką działalność), ● osoby prowadzące działalność gospodarczą w obszarze handlu internetowego, w tej grupie znajdują się osoby niemogące z różnych względów pracować na pełen etat, np. kobiety powracające na rynek pracy, ● kadra zarządzająca (nadzorująca procesy) z podmiotów prowadzących sprzedaż w Internecie, ● uczniowie szkół branżowych, przede wszystkim o profilu handlowym, ● pracownicy handlu stacjonarnego przekwalifikujący się do sprzedaży w Internecie. Kwalifikacja kierowana jest zarówno do osób potrzebujących poszerzyć swoje kompetencje, jak i do osób chcących się przekwalifikować, w szczególności osób związanych dotychczas z handlem stacjonarnym, a z uwagi na uwarunkowania np. gospodarcze, zdrowotne lub nieprzewidywalne czynniki zewnętrzne (jak epidemiczne), pragnące zweryfikować i potwierdzić swoje kompetencje w obszarze sprzedaży online.

Należy zaznaczyć poniższe pole jeśli dotyczy (pole wprowadzone od 1.09.2019 r.)



Możliwe jest przygotowanie do uzyskania kwalifikacji w ramach obowiązkowych zajęć edukacyjnych z zakresu kształcenia zawodowego (branżowa szkoła I stopnia, technikum, szkoła policealna) [Rozporządzenie MEN z dnia 16 maja 2019 r.](#)

Wskazanie zawodów szkolnictwa zawodowego, z którymi związana jest kwalifikacja

- BRANŻA HANDLOWA (HAN) - Sprzedawca (522301) od 1 września 2019r.
- BRANŻA HANDLOWA (HAN) - Technik handlowiec (522305) od 1 września 2019r.
- BRANŻA HANDLOWA (HAN) - Technik księgarstwa (522306) od 1 września 2019r.

Wymagane kwalifikacje poprzedzające

Opis

Nie dotyczy

Lista

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji*

Nie dotyczy

Zapotrzebowanie na kwalifikację*

Zakupy przez Internet z roku na rok stają się coraz bardziej popularne wśród klientów i generują wzrost dochodów przedsiębiorców zajmujących się sprzedażą online. Głównym atutem handlu w Internecie (dalej stosujemy nazwę e-commerce, która nie ma pełnoprawnego polskiego odpowiednika, e-handel nie jest oficjalnie definiowany, natomiast e-biznes, który posiada ustaloną definicję w GUS jest pojęciem szerszym zawierającym np. również usługi finansowe) jest łatwość oraz szybkość przeprowadzanych transakcji. Ma to znaczący wpływ na sytuację, w jakiej znalazł się handel tradycyjny, którego wielu uczestników było zmuszonych do zamykania swoich oddziałów. Zjawisko to jest tak powszechne, iż otrzymało nawet swoją nazwę: Retail Apocalypse. Dowodem tendencji wzrostowej dla handlu online są również statystyki. W Stanach

Zjednoczonych, będących wyznacznikiem trendów na poziomie globalnym, w 2018 roku największa sieć sklepów z artykułami RTV AGD "Best Buy" zamknęła 257 marketów stacjonarnych. Zbankrutowała również sieć marketów z zabawkami "Toys R Us" (zamknięto 735 sklepów). W Wielkiej Brytanii w pierwszej połowie 2018 roku zamknięto 2700 sklepów detalicznych. Bankructwo ogłosili m. in. tacy potentaci w swojej branży jak "Toys R Us" UK, "MotherCare" czy "Maplin" [1]. Tendencja ta zauważalna jest również w Polsce, gdzie za wzrost zainteresowania zakupami w Internecie odpowiada między innymi zakaz handlu w niedzielę oraz sytuacja epidemiczna i związane z nią ograniczenia. Stacjonarna sprzedaż elektroniki zanotowała w 2018 roku wzrost zaledwie 5%, natomiast sprzedaż online może pochwalić się 21,5% skokiem. Liczba sklepów internetowych w Polsce wyniosła w 2019 roku 38700 [2]. W 2019 r. Polacy wydali 50 mld zł w Internecie, szacuje się, iż w roku 2020 wydadzą już ok. 70 mld zł. [3]. Według raportu Statista Digital Market Outlook, Polska znajduje się na 13. miejscu w zestawieniu najszybciej rosnących rynków e-commerce na świecie [4]. Całkowita wartość rynku e-commerce na świecie wzrosła w ciągu ostatniego roku o 14,9%, a w 2020 roku całkowite roczne wydatki w Internecie wyniosą 2,23 biliona dolarów [5]. Łącznie w Internecie kupuje już prawie 1,8 miliarda osób, a w Polsce około 16,5 mln.[6] Wg. Statista Digital Market Outlook w 2018 r. w USA w Internecie odbywało się już 16,6%, w UK 17,8%, w Niemczech 15,1%, Francji 10,1%, Hiszpanii 4,5, a Włoszech 3,4% handlu ogółem. Należy tutaj wspomnieć, że największe międzynarodowe platformy sprzedażowe (Amazon, eBay, Alibaba, Google Shopping) działają na tych rynkach i odpowiadają za ogromną część tej sprzedaży. Dla przykładu w USA największa na świecie platforma sprzedażowa Amazon odpowiada za 49% handlu internetowego ogółem (oznacza to, że z każdego \$2 wydawanych w Internecie prawie \$1 wydawany jest na platformie Amazon. Na niemieckim, największym europejskim rynku, Amazon miał w 2018 roku sprzedaż w wysokości \$19,9 mld, a na brytyjskim \$14,5 mld. Łączny obrót Amazon w Europie wyniósł ok \$50 mld. Amazon rozwija się bardzo dynamicznie (łączna sprzedaż w wysokości \$233 mld w 2018 roku wobec \$178 mld w 2017 r. i \$136 mld w 2016 r.), stale zdobywając nowe rynki [7]. Mimo, iż Amazon oficjalnie nie prowadzi sprzedaży w Polsce, wybudował tutaj 6 magazynów oraz zatrudnia 16 tys. pracowników [8]. Choć nie ujawniono jeszcze konkretnej daty wejścia do Polski, prowadzone są już rozmowy przedstawicieli Amazona z Poczta Polską i uważa się, że jeszcze w 2020 roku ta najważniejsza platforma sprzedażowa na świecie zacznie działać w naszym kraju [9]. W Polsce można również prowadzić sprzedaż za pośrednictwem innych platform, takich jak eBay, Allegro, Google Shopping oraz całkiem odmiennych kanałów jak media społecznościowe (Facebook, Instagram, Pinterest), czy serwisy ogłoszeniowe (OLX, Gumtree) lub po prostu otwierając własny sklep internetowy. Platformy pośredniczące w e-commerce co do zasady ułatwiają przedsiębiorstwom dostęp do rynku i nowych konsumentów, stanowiąc czasami alternatywne rozwiązanie w stosunku do założenia i prowadzenia sklepu internetowego. Polskie przedsiębiorstwa, pomimo iż niewielką część swoich przychodów uzyskują ze sprzedaży na platformach, należą do jednych z najczęściej wykorzystujących ten model w Europie. Znaczący był rok 2017, kiedy to nastąpił wysoki przyrost zarówno liczby firm sprzedających na platformach, jak i podwojeniu uległa wartość sprzedaży w tym modelu. Blisko co szesnaste polskie przedsiębiorstwo w 2017 roku prowadziło sprzedaż na platformach sprzedażowych [10]. Efektywność platform internetowych ujawniła się również w czasie głębokiego kryzysu związanego z pandemią koronawirusa. Allegro czy Amazon notują znaczny wzrost obrotów (w roku światowej pandemii i globalnego kryzysu gospodarczego tj. 2020 Amazon zatrudnił 100 tys. dodatkowych pracowników w magazynach oraz planuje zatrudnienie dodatkowe 75 tys. osób) [11]. Jednocześnie, w opinii NBP, niektóre sektory gospodarki, które w wyniku pandemii i jej następstw trwale zyskują na znaczeniu, zgłaszają problemy z dostępnością wykwalifikowanych pracowników (np. pracownicy obsługujący sprzedaż internetową, kurierzy) [12]. Dlatego też, kwalifikacja „Prowadzenie sprzedaży przez platformy elektroniczne” stanowi odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie wykwalifikowanej kadry w branży e-commerce. Jest narzędziem

ułatwiający proces rekrutacji na stanowiska pracy związane bezpośrednio lub pośrednio ze sprzedażą poprzez kanały elektroniczne. Dostęp do wiarygodnego procesu walidacji zapewni również stymulowanie rozwoju zawodowego osób już zatrudnionych w branży. Zasadność wprowadzenia kwalifikacji dotyczącej sprzedaży przez platformy elektroniczne potwierdzają również prace nad Sektorową Ramą Kwalifikacji Handlu. Odniesienia do istotnej roli, jaką we współczesnym świecie pełni e-handel wskazują na potrzebę przygotowania odpowiedniej kadry, która w profesjonalny sposób będzie obsługiwała procesy sprzedaży przez Internet. Rzetelna walidacja gwarantuje ujednoczenie standardów w branży oraz możliwość potwierdzenia w sposób formalny zestawów kompetencji nabytych np. w miejscu pracy. Jednocześnie wymogi odnośnie walidacji efektów uczenia się wyznaczają wysoką jakość posiadanej przez kandydata wiedzy i umiejętności, co wpłynie pozytywnie na standard uzyskanego certyfikatu. Certyfikat będzie atrakcyjny zarówno dla jego posiadaczy jak i dla podmiotów z branży e-commerce gwarantując wysoki poziom kompetencji osoby posiadającej kwalifikację. Ze względu na szeroki dostęp oraz możliwość wykonywania prac zdalnie, włączenie kwalifikacji przyczyni się do przeciwdziałania bezrobociu i wykluczeniu społecznemu. W związku z możliwością pracy transgranicznej w branży e-commerce kwalifikacja przyczyni się także do zwiększenia przejrzystości kompetencji osób, które szukają zatrudnienia za granicą lub w przedsiębiorstwach międzynarodowych. Zagrożenia epidemiczne ograniczające możliwości handlu tradycyjnego tylko przyspieszyły omówione powyżej trendy i dodatkowo przemawia za nagłym i znaczącym wzrostem zapotrzebowania na kwalifikację. Zainteresowanie kwalifikacją dostrzegają także firmy szkoleniowe - przykładowo w Bazie Usług Rozwojowych (BUR)* w 2018 nie było żadnej oferty dotyczącej szkoleń z platform sprzedażowych, podczas gdy w 2019 pojawiło się ich kilka, a w 2020 roku można znaleźć już szeroką ofertę szkoleń specjalistycznych dotyczących e-commerce. Zapotrzebowanie potwierdzają też regionalni operatorzy szkoleniowi, m. in. Wektor Consulting. Ten regionalny operator szkoleń BUR sfinansowała na Podkarpaciu około 120 szkoleń z platformy Amazon (zapotrzebowanie było min. 2-krotnie większe, lecz nie wszystkie osoby zakwalifikowały się do projektu ze względu na ograniczoną liczbę miejsc). W procedurze weryfikacyjnej jakość kwalifikacji szkolenia rekomendowało pięć podmiotów gospodarczych aktywnie działających w branży e-commerce. Ze względu na ogromny wzrost popularności e-commerce zwłaszcza wśród kupujących, rozpoczęcie handlu w Internecie daje sprzedawcom dostęp do milionów, jeśli nie miliardów kupujących nie tylko na terenie Polski, ale na wielu rynkach na całym świecie. Posiadanie odpowiedniej kwalifikacji potwierdzającej znajomość branży e-commerce, umożliwia skuteczne dotarcie do klientów największych rynków europejskich, jak również tak odległych jak Stany Zjednoczone, Japonia, Chiny czy Australia. Źródła: [1] Retail apocalypse, https://en.wikipedia.org/wiki/Retail_apocalypse (dostęp z dnia 17.05.2020); [2] Number of registered e-commerce stores in Poland from 2013 to 2019, <https://www.statista.com/statistics/955943/poland-number-of-registered-e-commerce-stores/> (dostęp z dnia 17.05.2020), [3] Raport: E-commerce, czyli jak skutecznie sprzedawać w internecie. Porady ekspertów, <https://interaktywnie.com/biznes/artykuly/raporty-interaktywnie-com/raport-e-commerce-czyli-jak-skutecznie-sprzedawac-w-internecie-porady-ekspertow-259706> (dostęp z dnia 17.05.2020); [4] Polska 13. najszybciej rozwijającym się rynkiem e-handlu na świecie, <https://mambiznes.pl/wlasny-biznes/polska-13-najszybciej-rozwijajacym-sie-rynkiem-e-handlu-swiacie-95914> (dostęp z dnia 17.05.2020); [5] eCommerce, <https://www.statista.com/outlook/243/100/ecommerce/worldwide> (dostęp z dnia 17.05.2020); [6] E-commerce w Polsce. Gemius dla e-Commerce Polska, <https://www.gemius.pl/wszystkie-artykuly-aktualnosci/raport-e-commerce.html> (dostęp z dnia 17.05.2020); [7] Most popular online stores in the United States in 2018, by e-commerce net sales, <https://www.statista.com/forecasts/646030/united-states-top-online-stores-united-states-ecomme>

rcedb (dostęp z dnia 17.05.2020); [8] Ile zarabia Amazon w Polsce? Miliardowe obroty i milionowe zyski, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ile-zarabia-polski-oddzial-Amazon-7868765.html> (dostęp z dnia 17.05.2020); [9] Amazon wejdzie do Polski. Negocjuje z Poczta Polska, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Amazon-wejdzie-do-Polski-Negocjuje-z-Poczta-Polska-7823184.html> (dostęp z dnia 17.05.2020); [10] Raport: Analiza potencjału internacjonalizacji polskich firm oraz promocji polskich branż priorytetowych na rynkach perspektywicznych poprzez kanały elektroniczne – „E-EKSPORT”, https://eizba.pl/wp-content/uploads/2019/09/Cyfrowy_eksport_-_raport_pe%C5%82ny_2019.pdf (dostęp z dnia 17.05.2020); [11] Amazon has hired 175,000 additional people, https://blog.aboutamazon.com/company-news/amazon-hiring-for-additional-75-000-jobs?slnsl_eml_0_GSL8YNSQCJWZC8X_2 (dostęp z dnia 17.05.2020); [12] NBP kreśli czarny scenariusz dla rynku pracy w Polsce. "Coraz gorsze dopasowanie", <https://businessinsider.com.pl/finanse/makroekonomia/rynek-pracy-w-polsce-z-raportu-o-inflacji-narodowego-banku-polskiego/mk5dhhe>

Odniesienie do kwalifikacji o zbliżonym charakterze oraz wskazanie kwalifikacji ujętych w ZRK zawierających wspólne zestawy efektów uczenia się*

Kwalifikacja „Prowadzenie sprzedaży przez platformy elektroniczne” nie zawiera żadnych wspólnych zestawów efektów uczenia się z innymi kwalifikacjami cząstkowymi z obszaru handlu. Natomiast, w pewnym stopniu nawiązuje do istniejących już kwalifikacji, posiada podobne pojedyncze umiejętności. W pierwszej kolejności będą to kwalifikacje rynkowe, które dotyczą kontaktu z klientem i aktywnej sprzedaży: „Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – przedstawiciel handlowy”, „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych – handlowiec”, „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym – sprzedawca” (częściowo zbieżny efekt uczenia się tj. „Obsługa posprzedażowa”) oraz kwalifikacje ze szkolnictwa zawodowego „Sprzedaż produktów i usług reklamowych (A.26.)”. Natomiast żadna z powyższych kwalifikacji nie obejmuje specjalistycznego zakresu, skoncentrowanego na e-commerce, jak kwalifikacja „Prowadzenie sprzedaży przez platformy elektroniczne”.

Należy zaznaczyć poniższe pole jeśli dotyczy (pole wprowadzone od 1.09.2019 r.)



Kwalifikacja zawiera wspólne lub zbliżone zestawy efektów kształcenia z „dodatkowymi umiejętnościami zawodowymi” w zakresie wybranych zawodów szkolnictwa branżowego [Dodatkowe umiejętności zawodowe](#)

Wskazanie „dodatkowych umiejętności zawodowych” w zakresie wybranych zawodów szkolnictwa branżowego zawierających wspólne lub zbliżone zestawy efektów kształcenia

Branża	Zawód	Umiejętność
• BRANŻA HANDLOWA (HAN)	Sprzedawca (522301)	od 1 września 2019r.
BRANŻA HANDLOWA (HAN)	Technik handlowiec (522305)	od 1 września 2019r.
BRANŻA HANDLOWA (HAN)	Technik księgarstwa (522306)	od 1 września 2019r.
	Handel elektroniczny (e-commerce)	

Typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację "Prowadzenie sprzedaży przez platformy elektroniczne" może znaleźć zatrudnienie w przedsiębiorstwach na polskim, europejskim i międzynarodowym rynku pracy, prowadzących sprzedaż towarów i usług w formie on-line. Potencjalnym pracodawcą mogą być firmy prowadzące sklepy internetowe oraz sklepy stacjonarne prowadzące sprzedaż on-line, pośrednicy handlowi, działy sprzedaży producentów towarów i usług oferujące sprzedaż online. Osoba legitymująca się kwalifikacją może też otworzyć własną działalność gospodarczą w obszarze pośrednictwa sprzedaży towarów lub usług poprzez elektroniczne platformy sprzedażowe. Kwalifikacja będzie przydatna w szczególności przy aplikowaniu na takie stanowiska pracy jak pracownik działu handlowego, sprzedawca, antykwariusz (sprzedaż on-line towarów antykwarycznych), analityk sprzedaży, specjalista obsługi klienta, przedstawiciel handlowy, techniczny pracownik obsługi sprzedaży. Osoba posiadająca kwalifikację może rozwijać kompetencje handlowe poprzez zdobywanie kolejnych kwalifikacji z obszaru np.: „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych - handlowiec”; „Aktywne prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych - przedstawiciel handlowy”; „Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym - sprzedawca”.

Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację*

1. Metody stosowane w walidacji Etap weryfikacji efektów uczenia się wymaga zastosowania następujących metod: - test teoretyczny - obserwacja w warunkach symulowanych (np.: zadania praktyczne) - analiza dowodów i deklaracji. Weryfikacja za pomocą ww. metod może być uzupełniona innymi metodami walidacji. Na etapie weryfikacji należy wykorzystać minimum dwie z powyższych metod. Instytucja certyfikująca musi zapewnić możliwość odwołania się od decyzji kończącej walidację. 2. Kompetencje osób przeprowadzających walidację Walidację przeprowadza komisja złożona z min. 3 osób w składzie min. przewodniczący, sekretarz i członek komisji. Zadaniem komisji jest bezsporna i obiektywna walidacja kompetencji kandydata. Minimum jedna osoba z komisji walidacyjnej spełnia wszystkie poniższe kryteria. Kwalifikacje edukacyjne: - wykształcenie min. średnie Kwalifikacje zawodowe: - udokumentowana min. 5-letnia praca na stanowisku związanym z handlem on-line lub udokumentowana min. 5-letnia współpraca z podmiotami z obszaru e-commerce w Polsce lub za granicą, - udokumentowana sprzedaż na jednej z platform w kwocie min. 1 mln zł i/lub sprzedaż min. 50 tys. produktów, stworzenie oraz wprowadzenie na rynek min. 2 nowych produktów udokumentowane np. zastrzeżonym znakiem towarowym lub patentem, Kwalifikacje szkoleniowe: - przeprowadzenie min. 120 godzin szkoleń dla min. 120 uczestników z zakresu sprzedaży on-line realizowane przez instytucje certyfikowane przez PARP (zarejestrowane w Bazie Usług Rozwojowych). Pozostałe dwie osoby z komisji egzaminacyjnej spełniają poniższe kryteria: - wykształcenie wyższe, - udokumentowane min. 2-letnie doświadczenie szkoleniowe w obszarach związanych z handlem, zarządzaniem lub platformami elektronicznymi i/lub w zakresie realizacji funkcji egzaminatora w ww. obszarach. 3. Sposób prowadzenia walidacji oraz warunki organizacyjne, lokalowe i techniczne niezbędne do prawidłowego przeprowadzania walidacji Instytucja certyfikująca zapewnia osobom, które przystąpią do walidacji, pomieszczenie z dostępem do komputera połączonego z Internetem, umożliwiające samodzielną pracę pod nadzorem komisji. W przypadku zdalnego prowadzenia walidacji komisja zatwierdza warunki przystąpienia do walidacji w oparciu o warunki techniczne dające gwarancję samodzielną realizację zadań przez kandydata, w szczególności możliwość stałej obserwacji kandydata z użyciem systemu teleinformatycznego zapewniającego wiarygodne sprawdzenie, czy osoba ubiegająca się o nadanie kwalifikacji rynkowej osiągnęła wyodrębnioną część lub całość efektów uczenia się wymaganych dla tej kwalifikacji. System teleinformatyczny oraz metody stosowane w walidacji muszą umożliwiać w szczególności identyfikację osoby, która przystępuje do walidacji, samodzielność jej pracy i

zabezpieczenie przebiegu walidacji przed ingerencją osób trzecich. W trakcie walidacji obowiązuje całkowity zakaz korzystania z zewnętrznych źródeł informacji. Sposób organizacji walidacji (w tym czas trwania oraz zastosowane narzędzia) musi umożliwić sprawdzenie posiadania wszystkich efektów uczenia się wymaganych dla niniejszej kwalifikacji. Instytucja certyfikująca aktualizuje min. raz w roku informacje dotyczące kryteriów weryfikacji w zakresie głównych platform zrzeszających producentów/dostawców oraz głównych platform sprzedażowych związanych z nimi narzędzi analitycznych dla których przygotowana jest walidacja. Etapy identyfikowania i dokumentowania Nie określa się wymagań.

Propozycja odniesienia do poziomu sektorowych ram kwalifikacji (o ile dotyczy)

Nie dotyczy

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się*

Osoba posiadająca kwalifikację jest przygotowana do samodzielnej realizacji zadań w obszarze prowadzenia sprzedaży w oparciu o wybrane elektroniczne platformy sprzedażowe. W szczególności wykonuje ocenę popytu i podaży na produkt/usługę określając rynek docelowy dla planowanych produktów, udoskonalając ofertę sprzedażową, rozpoznając cechy rynku dostawców, organizując procesy zakupu/zatowarowania. Ponadto planuje i organizuje procesy sprzedaży, w tym: przygotowuje produkty do sprzedaży, dobiera platformę sprzedażową do produktu, wprowadza produkty na platformy sprzedażowe, zarządza promocją produktów, jak również realizuje obsługę posprzedażową prowadząc komunikację z klientem i analizując opinie klientów. Działania realizowane samodzielnie przez osobę posiadającą kwalifikację „Prowadzenie sprzedaży przez platformy elektroniczne” cechują się średnim poziomem złożoności. Osoba posiadająca kwalifikację może pełnić w grupie pracowników role wykonawcze oraz role samodzielnego pracownika obsługującego całościowo proces sprzedaży przez wybrane platformy elektroniczne. Jest odpowiedzialna za wykonywane zadania, natomiast działania jakie realizuje prowadzone są w warunkach typowych.

Zestawy efektów uczenia się

Numer zestawu w kwalifikacji*

1

Nazwa zestawu*

Ocena popytu i podaży na produkt/usługę

Poziom PRK*

4

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

30

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Określa rynek docelowy dla planowanych produktów

Kryteria weryfikacji*

- rozpoznaje cechy rynku docelowego (np. poziom popytu, nasycenie rynku/konkurencja, poziom cen, uwarunkowania prawne), - posługuje się zestawem narzędzi analitycznych w ramach wybranych platform oraz/lub narzędzi zewnętrznych, stosowanych do badania zainteresowania daną niszą/produktami oraz strukturą konkurencji (np. planer słów kluczowych Allegro, narzędzia Amazon Ads, Helium 10, Market Watch, Google keywords Planer, Google trends), - ocenia biznesową zasadność wprowadzenia produktu na rynek (potencjalną zyskowność) z użyciem powyższych narzędzi analitycznych.

Efekt uczenia się

Przygotowuje proces zakupu/zatowarowania

Kryteria weryfikacji*

- wskazuje sposoby personalizacji/udoskonalenia produktu, - wskazuje sposoby dokonania rozliczeń.

Efekt uczenia się

Rozpoznaje cechy rynku dostawców

Kryteria weryfikacji*

- wymienia główne platformy zrzeszające producentów/dostawców oraz charakteryzuje ich specyfikę, - wskazuje istotne parametry wpływające na wybór dostawcy (np. responsywność dostawcy, ilość przeprowadzonych transakcji, czas obecności dostawcy na platformie, opinie o dostawcy).

Efekt uczenia się

Udoskonala ofertę sprzedażową

Kryteria weryfikacji*

- identyfikuje wady i zalety oferty konkurencyjnej z wykorzystaniem narzędzi analitycznych (np. Helium 10, Jungle scout, MBS retriever), - charakteryzuje metody na udoskonalenie produktu/oferty (np. cechy produktu, opis produktu, zdjęcie, dodatkowe usługi, cena).

Numer zestawu w kwalifikacji*

2

Nazwa zestawu*

Planowanie i organizowanie sprzedaży

Poziom PRK*

4

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

30

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Korzysta z platformy sprzedażowej

Kryteria weryfikacji*

- wymienia główne platformy sprzedażowe oraz charakteryzuje ich specyfikę, - rozpoznaje istotne funkcje panelu administracyjnego wybranej platformy, - posługuje się raportami sprzedaży dostępnymi na wybranej platformie w celu optymalizacji oferty i efektów sprzedaży.

Efekt uczenia się

Przygotowuje produkty do sprzedaży

Kryteria weryfikacji*

- wymienia wymogi w zakresie wizualizacji produktów (zdjęć) na wybranych platformach, - przygotowuje tytuł, opis, słowa kluczowe charakteryzujące produkt.

Efekt uczenia się

Wprowadza produkty na platformy sprzedażowe

Kryteria weryfikacji*

- wprowadza opis i cechy produktu zgodnie z wymogami platformy, - optymalizuje parametry oferty pod kątem wyszukiwarki platformy.

Efekt uczenia się

Zarządza promocją produktów

Kryteria weryfikacji*

- wymienia metody promocji dostępne na wybranych platformach (np. kupony, zniżki, kampanie Pay Per Click), - wskazuje metody promocji za pomocą narzędzi zewnętrznych oraz charakteryzuje ich specyfikę (np. Google Adwords, reklamy darmowe i płatne w mediach społecznościowych, reklamy w innych serwisach reklamowych) - tworzy plan promocji danego produktu.

Numer zestawu w kwalifikacji*

3

Nazwa zestawu*

Obsługa posprzedażowa

Poziom PRK*

4

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

20

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Analizuje opinie klientów

Kryteria weryfikacji*

- dobiera metody badania poziomu satysfakcji klienta z przeprowadzonej transakcji, - wprowadza odpowiednie poprawki w produkcie/ofercie.

Efekt uczenia się

Realizuje komunikację z klientem

Kryteria weryfikacji*

- wybiera i optymalizuje metody kontaktu z klientem z wykorzystaniem narzędzi dostępnych na platformach lub narzędzi zewnętrznych, - określa elementy procesu zwrotu/reklamacji towarów zgodnie z regulacjami.

Informacje o instytucjach uprawnionych do nadawania kwalifikacji

Wnioskodawca*

Zofia Leś UNLIMITED

Minister właściwy*

Ministerstwo Rozwoju

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji i warunki przedłużenia jego ważności*

Bezterminowo

Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji*

Certyfikat

Uprawnienia związane z posiadaniem kwalifikacji*

Nie dotyczy

Kod dziedziny kształcenia*

341 - Handel hurtowy i detaliczny

Kod PKD*

Kod	Nazwa
47.91	Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet

Status

Dokumenty

#	Tytuł dokumentu
1	Potwierdzenie opłaty
2	ZRK_FKU_Specjalista sprzedaży on-line
3	ZRK_FKU_Specjalista sprzedaży on-line



Oświadczam, że dane zawarte we wniosku o włączenie kwalifikacji rynkowej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji są zgodne z prawdą. Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.*

Dane o podmiocie, który złożył wniosek

Zofia Leś UNLIMITED

Siedziba i adres: Lwowska 6, 39-300 Mielec

NIP: 8171010587

REGON: 690070285

Reprezentacja: Wiktor Cichoń

Adres elektroniczny osoby wnoszącej wniosek: rejestracja@lesunlimited.pl