

HARMONOGRAM SZKOLENIA
Projekt „PRZEJMIJ STERY DO SWOJEJ KARIERY” (POWR.01.02.01)

Nazwa szkolenia	„Logistyka z obsługą kadrową oraz sprzedażą internetową”			
Nazwa instytucji szkoleniowej	Łętowski Consulting Szkolenia, Doradztwo, Rozwój Mateusz Łętowski			
Czas trwania szkolenia	od	2021-12-01	do	2021-12-17
Miejsce realizacji szkolenia (dokładny adres)	ON-LINE w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy ClickMeeting			

TERMINY ZAJĘĆ

DATA	GODZINY OD DO	IŁOŚĆ GODZ.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
MODUŁ SZKOLENIA: LOGISTYKA			
2021-12-01	08:30 – 15:10	8	Logistyka w przedsiębiorstwie (firmie) – organizacja, uwarunkowania i strategię operacji logistycznych • Wprowadzenie do logistyki – określenie kompleksowych założeń logistyki w przedsiębiorstwie • Obsługa klienta w logistyce • Planowanie logistyczne - podejmowanie decyzji logistycznych • System informacyjny i strategię logistyczne w przedsiębiorstwie • Analiza i ocena wariantów rozwiązań w zakresie działań logistycznych
2021-12-02	08:30 – 15:10	8	Planowanie logistyczne w obszarze dystrybucji • Umiejętność negocjacji • Zadania logistyki w sferze dystrybucji • Tworzenie długookresowych planów dystrybucji • Planowanie zasobów dystrybucji – sterowanie przepływem wyrobów gotowych • Planowanie transportu w dystrybucji (opcje i strategię transportowe) • Tworzenie logistycznej sieci dostaw • Strategię w sieciach logistycznych
2021-12-03	08:30 – 15:10	8	Funkcjonowanie magazynów w przedsiębiorstwie • Pojęcie, cel i przeznaczenie magazynów • Struktura i cykl zarządzania magazynem • Analiza potrzeb magazynowych • Projektowanie zagospodarowania magazynu • Technologia i organizacja prac magazynowych • Wyposażenie magazynu



DATA	GODZINY OD DO	IŁOŚĆ GODZ.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
2021-12-06	08:30 – 15:10	8	Zarządzanie ludźmi w logistyce • Zaprojektowanie założeń do wdrożenia zmian logistycznych • Ukształtowanie umiejętności menedżerskich • Budowanie relacji z współpracownikami • Asertywna komunikacja • Umiejętność negocjacji • Komunikacja interpersonalna
2021-12-07	08:30 – 15:10	8	Obsługa klienta jako czynnik konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku • Charakterystyka potrzeb i wymagań klienta • Standardy obsługi klienta • Strategia obsługi klienta • Elementy i ocena poziomu obsługi klienta, • Wykorzystanie mierników obsługi klienta w zarządzaniu.
MODUŁ SZKOLENIA: KADRY I PŁACE			
2021-12-08	08:30 – 15:10	8	Prawo pracy i kodeks cywilny • Podstawowe zagadnienia z zakresu prawa pracy. • Rodzaje umów o pracę. • Inne formy zatrudnienia wynikające z Kodeksu Cywilnego. • Obowiązki pracodawcy na gruncie Kodeksu Pracy. • Obowiązki pracownika • Czas pracy. • Urlopy. • Wynagrodzenie za pracę. • Świadczenia pozapłacowe. • Rozwiązywanie umów o pracę. Dokumentacja kadrowo – płacowa. • Dokumenty związane z przyjęciem do pracy i rozwiązaniem stosunku pracy. • Kompletowanie dokumentacji pracowniczej. • Odpowiedzialność pracowników kadr i płac na gruncie Ustawy o Ochronie Danych Osobowych • Dokumentacja dotycząca rekrutacji, zatrudnienia i przebiegu pracy



DATA	GODZINY OD DO	ILOŚĆ GODZ.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
2021-12-09	08:30 – 15:10	8	Rozliczanie pracowników – obowiązki pracodawcy Listy płac – całokształt spraw pracowniczych: - o Zasady sporządzania list płac. - o Zasady obliczania wynagrodzenia urlopowego. - o Świadczenia pracownicze z Zakładowego Funduszu Świadczeń Pracowniczych. - o Zasady opodatkowania wynagrodzeń za pracę. - o Obowiązki pracodawcy wobec Urzędu Skarbowego.
2021-12-10	08:30 – 15:10	8	Rozliczanie pracowników – obowiązki pracodawcy ZUS – ubezpieczenia i zasiłki - o Zasady podlegania ubezpieczeniom społecznym i zdrowotnym. - o Obowiązki pracodawcy jako płatnika składek. - o Zgłoszenie pracownika do ubezpieczeń społecznych. - o Zasady naliczania wynagrodzenia chorobowego i zasiłku chorobowego - o Zasady naliczania zasiłku macierzyńskiego. - o Urlop wychowawczy Podróże służbowe – krajowe i zagraniczne
2021-12-13	08:30 – 15:10	8	Rozliczanie pracowników – obowiązki pracodawcy Obsługa podstawowych programów PŁATNIK / SYMFONIA
2021-12-14	08:30 – 15:10	8	Rozliczanie pracowników – obowiązki pracodawcy Obsługa podstawowych programów PŁATNIK / SYMFONIA
MODUŁ SZKOLENIA: SPRZEDAŻ INTERNETOWA			
2021-12-15	08:30 – 15:10	8	E-commerce jako element gospodarki. Prawne aspekty prowadzenia handlu w Internecie; Historia handlu internetowego w Polsce i na Świecie. (4 godz.) Sprzedaż usług i produktów (4 godz.) • sprzedaż stacjonarna a internetowa - marketing internetowy, • kształtowanie strategii handlowej firmy,
2021-12-16	08:30 – 13:40	6	Rola i cechy sklepów internetowych(4 godz.). • Przegląd najpopularniejszego oprogramowania sklepów internetowych, • obsługa sklepów internetowych, Opracowanie narzędzi procesu sprzedaży internetowej. Automatyzacja procesów -co „należy” a czego „nie wolno” automatyzować (2 godz.) • Zarządzanie logistyczne w małych i średnich sklepach internetowych,



DATA	GODZINY OD DO	IŁOŚĆ GODZ.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
2021-12-17	08:30 – 13:40	6	Systemy płatności dedykowane polskim e-sklepom; sprzedaż wielokanałowa (2 godz.) Procesy przebiegu sprzedaży (2 godz.) • obsługa klienta – rozmowa telefoniczna, maile, komunikacja w mediach społecznościowych, • metody pozyskiwania klientów, • rozpoznawanie potrzeb zakupowych klientów, Projektowanie procesów sprzedaży (2 godz.) • wiedza o produkcie, • kampanie marketingowe, • media społecznościowe i ich rola w procesie promocji sprzedaży internetowej, • ochrona danych osobowych i ich przetwarzanie
RAZEM		100	

*zakres godzin szkolenia uwzględnia 40 min. przerwy

TERMIN EGZAMINU:

DATA	GODZINY OD DO	IŁOŚĆ GODZ.
2021-12-17	13:40 – 14.40	1