

Szkolenie
XII

SPRZEDAJĘ ONLINE

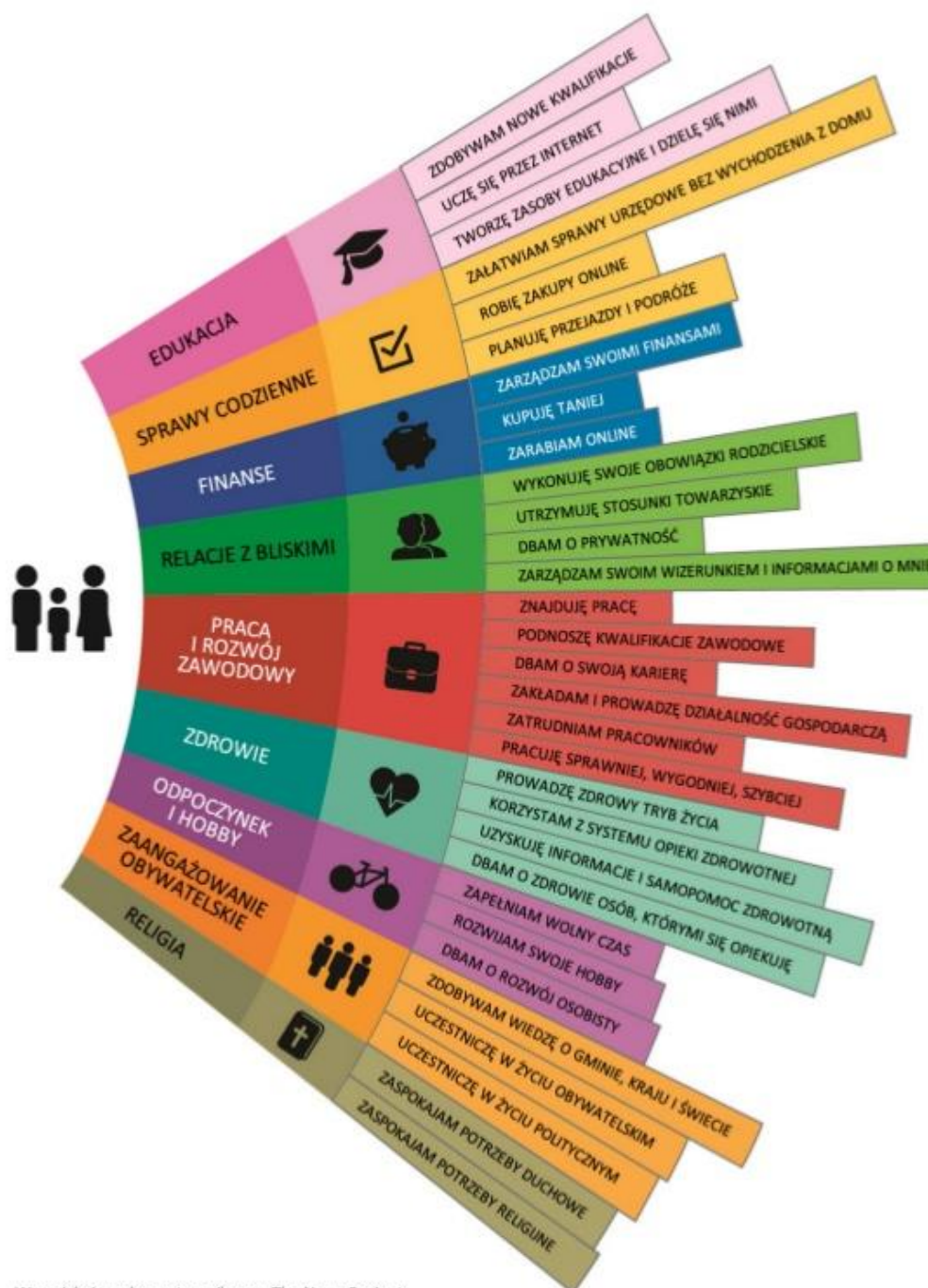
CEL GŁÓWNY

Celem ogólnym szkolenia jest zapoznanie uczestników z technologiami cyfrowymi wykorzystywanymi do sprzedaży produktów i towarów nowych i/lub używanych oraz zarabiania online.

CELE SZCZEGÓŁOWE

Cele dotyczące wiedzy	Zdobycie wiedzy w zakresie wykorzystania narzędzi internetowych do sprzedaży online. Poznanie stron internetowych za pomocą, których możemy sprzedawać przedmioty/towary nowe i używane. Dzielenie się wiedzą i korzyści ze społeczności lokalnych.
Cele dotyczące umiejętności	Zdobycie umiejętności do oszczędności finansowych i zarabiania ze sprzedaży produktów/usług online. Podniesienie poziomu umiejętności w zakresie robienia zdjęć i opisów do towarów, które chcemy sprzedać.
Cele dotyczące postaw	Poszukiwanie informacji potrzebnych do bezpiecznego przeprowadzenia transakcji. Przejawia aktywną postawę wobec narzędzi cyfrowych. Udziela odpowiedzi w formie e-maila zainteresowanemu kupującemu.
Zdobywane kompetencje cyfrowe w trakcie zajęć	Informatyczne ★ ★ ★ ★ ★
	Informacyjne ★ ★ ★ ★ ★
	Funkcjonalne ★ ★ ★ ★ ★

RAMOWY KATALOG KOMPETENCJI CYFROWYCH



W projekcie wykorzystano ikony z The Noun Project:

„Check-Box”, autor: Garret Knoll, „Bible”, autor: Bruno Gajens Gonzales, „Piggy-Bank”, autor: PJ Souders, „Suitcase”, autor: Hakan Yalcin, „People”, „Family”, „Bicycle”, „Cardiovascular”, „Men”, autor: IconsMind, „Education”, autor: Gregor Črešnar – na licencji CC BY 3.0

Rysunek 1: Ramowy katalog kompetencji cyfrowych, zespół autorski dr Justyna Jasiewicz dr hab., prof. SWPS Mirosław Filiciak dr Anna Mierzecka Kamil Śliwowski Andrzej Klimczuk dr hab. Małgorzata Kisilowska dr Alek Tarkowski Jacek Zadrozny

https://cppc.gov.pl/wp-content/uploads/zal.-13-Ramowy_katalog_kompetencji_cyfrowych.pdf

Forma realizacji zajęć

Zajęcia prowadzone będą w formie tradycyjnych spotkań i realizacji szkolenia wykorzystujących elementy mini wykładu, warsztatów, dyskusji, ćwiczeń praktycznych i rozwiązywania konkretnych problemów w formie zadań sytuacyjnych (case studies) dla uczestników. Uczestnicy szkolenia otrzymają autorskie materiały szkoleniowe oraz prezentacje multimedialne, które będą także umieszczone na portalu edukacyjnym projektu.

Metody dydaktyczne wykorzystane w czasie realizacji zajęć

Zajęcia będą prowadzone z zastosowaniem **nowoczesnych metod i techniki nauczania osób dorosłych**. Nacisk kładziony będzie na stworzenie pozytywnego środowiska uczenia się. Poczucie bezpieczeństwa, ciekawość tematu oraz zadowolenie, optymalizują proces uczenia się dorosłych. Zajęcia będą opierać się o metody aktywizacyjne uczestników szkoleń tj. pracę indywidualną oraz grupową. Główną metodą zastosowaną podczas szkolenia będzie **metoda projektowa**. Metoda projektowa - jest metodą rozwoju bazującą na aktywności seniorów jako uczestników szkolenia poprzez wykorzystanie nowo nabytej wiedzy w praktyce i dzielenie się wiedzą oraz doświadczeniem z innymi. Metoda projektowa bazuje na uczeniu się przez działanie, bezpośrednie doświadczanie, uczy pracy zespołowej i pobudza do myślenia. Trenerzy będą stosowali powtórzenia treści zadań, będą dzielili materiał na jednorazowe „porcje” materiału i stosowali częstsze przerwy między jednostkami lekcyjnymi. Materiał przekazywany na szkoleniach będzie ustrukturyzowany i powiązany logicznie. Trenerzy będą stosować zasady uczenia się osób dorosłych: od łatwego do trudnego, od prostego do złożonego, od ogółu do szczegółów, od znanego do nieznanego i od przykładów do abstrakcji. Ponadto trenerzy będą podawać nowe treści, zasady, procedury, porównując je i wiążąc z doświadczeniami uczących się. Po omówieniu treści w formie krótkich 15-20 minutowych wykładów, będą odbywać się ćwiczenia zastosowania nowej wiedzy w praktyce. Trenerzy będą wykorzystywać nauczanie „poszukujące”, dyskusje, grupy problemowe, dyskursy i gry dydaktyczne, w celu aktywizacji grup szkoleniowych.

Metodyka nauczania osób z niepełnosprawnościami:

Główne zasady pracy:

- 1) Zasada akceptacji i życzliwości;
- 2) Zasada indywidualizacji;
- 3) Zasada motywacji działania;
- 4) Zasada dostosowania zadań do jego potrzeb, zainteresowań i możliwości psychofizycznych;
- 5) Zasada wszechstronnej aktywizacji (uwzględnianie aktualnie preferowanych zdolności);
- 6) Zasada atrakcyjności życia w grupie (obrzędowość, zwyczaje, symbolika);
- 7) Zasada stopniowania trudności zadań;
- 8) Zasada higieny i bezpieczeństwa społecznego;
- 9) Zasada kształtowania pozytywnych stosunków koleżeńskich;
- 10) Zasada wzmocnień pozytywnych.

Metody pracy:

- A. Metody oparte na działalności praktycznej (np.: sprawności manualne);
- B. Metody oglądowe – oparte na obserwacji, pomiarze i pokazie (np.: tablice, filmy, plansze, zdjęcia);
- C. Metody oparte na słowie (opowiadanie, opis, dyskusje, praca z książką i inne);
- D. Metody aktywizujące (np.: burza mózgów, tangramy, gry i inne).

Potrzebne materiały:

- Sprzęt – laptopy z wyposażeniem, tablet, smartfon dla każdego uczestnika;
- Rzutnik, przedłużacz;
- Dostęp do Internetu;
- Ćwiczenia na dysku przenośnym lub zainstalowane aplikacje na sprzęcie każdego uczestnika;
- Wydruki dla każdego uczestnika – zgodnie z załącznikami;
- Przestrzeń na sali, do pracy indywidualnej.

Historia budująca motywację do aktywnego włączenia się do warsztatu

(10 minuty)

Moja przygoda z pszczołami.

Przygodę z pszczołami zacząłem jakieś 30 lat temu. Teraz mam 73 lata i dalej to robię. Jako 15 latek zainteresowałem się tym tematem. Mój ojciec zaszczepił we mnie tę pasję. Pewnego dnia tata zauważył, że ogromnie interesuje mnie pszczelarstwo. Pamiętam, że miał kilka uli i zawsze podglądałem jego pracę i z fascynacją obserwowałem jak pracuje. Zacząłem gromadzić książki na temat pszczół oraz różne wycinki z gazet dostępne w tamtym czasie. Tata zaproponował mi, żebym mu pomagał. To było niewątpliwie jego królestwo, którym pieczołowicie się zajmował.

I to, że mnie do niego wpuścił wiele dla mnie znaczyło. Pierwszy raz poczułem się dorosły i doceniony.

Mieszkaliśmy przy lesie. To było urokliwe miejsce. Przestrzennie i zielono. W sadzie stało nasze królestwo - ule. Słońce, drzewa, zwierzęta to była oaza ciszy i spokoju. Piękny zapach kwiatów, a pośród tego „raju” setki, a może i tysiące zapracowanych pszczół. Odwiedzaliśmy okolicznych pszczelarzy i wymienialiśmy się informacjami na temat wspólnej pasji. Najważniejszy był okres wybierania miodu. To były pracowite dni. Zbiory były bardzo duże. I wtedy do „akcji” wkraczała mama. Ona zajmowała się sprzedażą naszego miodu. O świcie wyjeżdżała do pobliskiej wsi na targ, gdzie zabierała ze sobą pięknie zapakowane „złote” słoiczki miodu. Było to bardzo uciążliwe, ponieważ słoiki były bardzo ciężkie. Cała rodzina była zaangażowana.

30 lat później....

Wszystko się zmieniło oprócz jednej rzeczy. Przejąłem pasiekę po tacie. Bardzo rozwinąłem moje królestwo. Moja pasja przerodziła się w mały biznes. A moja żona zajmuje się sprzedażą tylko nieco inaczej to wygląda jak niegdyś moja mama.

I właśnie to się zmieniło. Sprzedaż w naszej firmie odbywa się przez Internet. Wystawiamy nasze „cudeńka”, na stronach internetowych do tego przeznaczonych i tak naprawdę same się sprzedają ☺. Klienci piszą i zamawiają. Tak znacznie lepiej i łatwiej się pracuje.

(Źródło: Monika Durak – opracowanie własne)

Co będzie tematem głównym?

„Sprzedaję online”

(10 minut)

Instrukcja dla prowadzącego: Po przeczytaniu historii należy zachęcić uczestników do refleksji co wydarzyło się w tej historii? Jak nasz bohater potrafił przekształcić pasję w biznes i rozwijać się. Następnie trener pyta uczestników czy sprzedają przez Internet? Czy lubią sprzedawać? I w jakiej formie to robią? W dzisiejszych czasach jest mnóstwo możliwości sprzedaży rzeczy/przedmiotów, którzy sami wykonujemy (hand made). Robótki ręczne, pieczenie tortów czy ciast, haftowanie, zbieranie i sprzedaż borówek, sprzedaż miodu z własnej pasieki tak jak nasz bohater.

Ćwiczenie 1. Jak zarobić w Internecie?

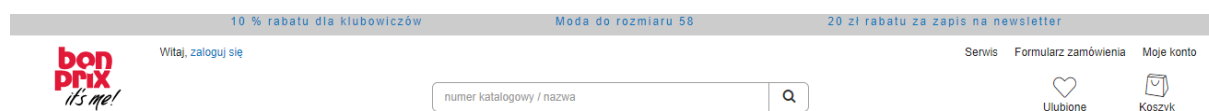
(60 minut)

Instrukcja dla prowadzącego: Trener zachęca uczestników, żeby zastanowili się wspólnie „Burza mózgów”, co mogliby sprzedawać? Czy pasje, które mają mogłyby się przerodzić w pomysł na zarabianie. Trener daje uczestnikom kartkę z flipczarta i na niej powstaje wielka wspólna mapa pomysłów. Uczestnicy prezentują swoje pomysły i robią podsumowanie. Następnie trener wskazuje na możliwości korzystania z urządzeń cyfrowych oraz zasady bezpieczeństwa takich transakcji w Internecie. Seniorzy poznają zasady sprzedaży przez Internet.

<https://allegro.pl/>



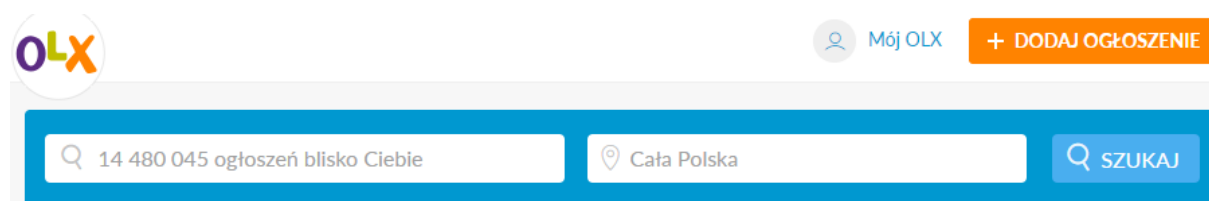
<https://www.bonprix.pl/>



<https://www.leroymerlin.pl/>



<https://www.olx.pl/>



<http://www.rzeszowiak.pl/>



Ćwiczenie 2. Czas na marketing.

(50 minut)

Instrukcja dla prowadzącego: Trener wprowadza uczestników jak powinna wyglądać sprzedaż przez Internet. Omawia tematykę sprzedawania produktów na portalach allegro, olx, rzeszowiak.pl, hejmielc.pl. Przekonuje grupę, że dobre ogłoszenia można przygotować i wystawić na swoim smartfonie. Uczestnicy w tym ćwiczeniu uczą się jak wykonać dobre zdjęcie, jak zrobić odpowiedni opis przedmiotu by zachęcić do kupna, ale także pokazać walory produktu. Każdy wybiera przykładowo jeden przedmiot np. z własnej torebki i wykonuje zadanie.

<https://bwotr.pl/lifestyle/jak-skutecznie-sprzedawac-na-olx/>

<http://zadbanazawodowo.pl/moda/5-trikow-dzieki-ktorym-sprzedasz-zalegajace-szafie-rzeczy/>

Ćwiczenie 3. Finał – sprzedaż.

(30 minut)

Instrukcja dla prowadzącego: Trener nawiązuje do tematyki porównywarek www.ceneo.pl, prosi uczestników, żeby otworzyli laptopy i wpisali nazwę strony. Pokazuje grupie szacowanie cen produktów. Seniorzy wpisują w wyszukiwarkę słowo klucz przedmiotu/ towaru i za pomocą portalu [ceneo.pl](http://www.ceneo.pl) sprawdzają i porównują ceny. Trener omawia również jak bezpiecznie sprzedawać w Internecie np. rzeczy używane.

<http://niebalaganka.pl/jak-sprzedawac-internecie-uzywane-przedmioty/>

<https://www.se.pl/wiadomosci/polska/oszczedzaj-i-ciesz-sie-nowymi-rzeczami-aa-JnV4-qYH5-jcBu.html>

Przy sprzedaży uczestnicy muszą ustalić:

- a) Koszty dostawy,
- b) Formę płatności i koszty z tym związane,
- c) Czas realizacji,
- d) Reklamę.

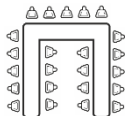
Podsumowanie.

(10 minut)

Instrukcja dla trenera: Rozmowa z uczestnikami na temat zajęć. Co Wam się podobało? Co dla Was było nowe? Z czego skorzystasz po zajęciach? Trener zachęca do korzystania z narzędzi cyfrowych w sprzedaży oraz zachęca uczestników do wspólnej wymiany informacji na temat sprzedaży online.

MANUAL TRENERSKI - XII SZKOLENIE (SPRZEDAJE ON-LINE)

Sesja I wprowadzająca

Czas	Przebieg	Materiały pomocnicze
Min 30 minut przed szkoleniem	Na potrzeby tego warsztatu należy odpowiednio ustawić sale szkoleniową Układ podkowy 	Laptop dla każdego uczestnika Smartfon dla każdego uczestnika Tablet dla każdego uczestnika Przedłużacze Materiały dla uczestników Rzutnik, Internet
10 min	Powitanie, wznowienie kontraktu. Podanie ram czasowych: zajęcia szkoleniowe i przerwy. Podpisanie list obecności	Karteczki samoprzylepne do wpisania imion (za zgodą uczestników) Flamastry
10 min (20min)	Historia – Moja przygoda z pszczołami.	Tekst w materiałach dla trenera

Sesja II właściwa

Czas	Przebieg	Materiały pomocnicze
10 min (30 min)	„Sprzedaję online”	Mini wykład
60 min (90 min)	Jak zarobić w Internecie?	Laptop, smartfon, Kartki z flipczarta, flamastry,
50 min (130 min)	Czas na marketing.	Laptop, smartfon
30 min (170 min)	Finał – sprzedaż.	Laptop, smartfon, tablet.

Sesja III Podsumowująca

Czas	Przebieg	Materiały pomocnicze
10 min(180 min)	Rozmowa z uczestnikami na temat zajęć	

