

Premiumads Maciej
Wiśniewski

Google Ads (Google AdWords), Google Analytics 4 oraz Google Tag Manager - Szkolenie

Numer usługi 2024/05/13/23109/2147936

📍 Gdynia / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 24.09.2024 do 26.09.2024

3 999,96 PLN brutto

3 252,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

135,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie jest skierowane do osób, które:</p> <ul style="list-style-type: none">• chcą poznać Google Ads, Google Analytics 4 oraz Google Tag Managera od podstaw,• potrzebują przeprowadzić audyt działań swoich lub współpracowników w tym zakresie,• chcą poznać dobre praktyki i zaktualizować swoją wiedzę. <p>Grupa docelowa jest szeroka i obejmuje:</p> <ul style="list-style-type: none">• właścicieli i współwłaścicieli zarządzający MMŚP,• kadry menadżerskiej oraz pracowników przewidziani do awansu, mających zarządzać transformacją cyfrową w firmie,• specjalistów ds. marketingu i sprzedaży,• pracowników różnego szczebla zajmujących się prowadzeniem e-commerce. <p>Ze względu na dynamikę zmian zachodzących w obszarze marketingu internetowego i stosowanych narzędzi długość stażu pracy potencjalnego uczestnika szkolenia nie pełni kluczowej roli w określeniu predyspozycji do zrealizowania celu szkolenia. Doświadczenie z zakresu tworzenia kampanii reklamowych Google Ads lub obsługi Google Analytics nie są umiejętnościami niezbędnymi do udziału w szkoleniu.</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	23-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie Google Ads i Analytics 4 przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia działań marketingowych z wykorzystaniem Google Ads oraz analizy ruchu w Analytics 4. Uczestnik zdobędzie wiedzę z zakresu: obsługi panelu, zasad reklamowania się, optymalnego wykorzystania budżetu reklamowego, doboru właściwych słów. Nabędzie także kompetencje społeczne pozwalające na skuteczniejszą komunikację treściami reklam z odbiorcą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Narzędzie Google Tag Manager.	Uczestnik samodzielnie wdraża do strony internetowej narzędzie Google Tag Manager.	Wywiad swobodny
	Uczestnik monitoruje odbierane od strony zdarzenia i zamienia je na konwersje.	Wywiad swobodny
	Uczestnik implementuje narzędzie map ciepła w witrynie oraz odczytuje dane.	Wywiad swobodny
Narzędzie Google Analytics 4.	Uczestnik samodzielnie wdraża do strony internetowej narzędzie Google Analytics 4.	Wywiad swobodny
	Uczestnik samodzielnie konfiguruje narzędzie Google Analytics 4.	Wywiad swobodny
	Uczestnik samodzielnie tworzy i analizuje raporty.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Narzędzie Google Ads w sieci wyszukiwania.	Uczestnik uczy się obsługi panelu Google Ads.	Wywiad swobodny
	Uczestnik samodzielnie tworzy oraz konfiguruje konto Google Ads.	Wywiad swobodny
	Uczestnik samodzielnie planuje kampanię oraz budżet reklamowy.	Wywiad swobodny
	Uczestnik określa cele kampanii reklamowych oraz je realizuje.	Wywiad swobodny
	Uczestnik samodzielnie buduje kampanię w Google Ads.	Wywiad swobodny
	Uczestnik samodzielnie optymalizuje kampanię w Google Ads.	Wywiad swobodny
Narzędzie Google Ads w sieci reklamowej.	Uczestnik samodzielnie wdraża kody konwersji Google Ads do witryny.	Wywiad swobodny
	Uczestnik organizuje proces tworzenia kampanii graficznych, w sieci reklamowej.	Wywiad swobodny
	Uczestnik tworzy listy do remarketingu oraz kampanię reklamową prowadzoną do osób, które odwiedziły jego witrynę.	Wywiad swobodny
	Uczestnik poznaje oraz tworzy kampanię Performance MAX.	Wywiad swobodny
	Uczestnik poznaje oraz tworzy kampanię wideo YouTube.	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Szkolenie ma na celu poprawę działań marketingowych w firmie co może mieć wpływ na wynik finansowy firmy oraz obniżyć poziom błędów wynikających ze złej komunikacji z potencjalnym klientem. Dzięki szkoleniu może wzrosnąć liczba konwersji (zamówień w sklepie internetowym oraz zapytań poprzez mail i telefon) o ponad 5% w czasie 3 miesięcy po szkoleniu. Celem biznesowym jest zbudowanie efektywnego modelu i standardów prowadzenia działań reklamowych w Google, tak aby każdy uczestnik szkolenia potrafił: czytać oraz rozumiał raporty, prawidłowo diagnozował błędy w kampanii oraz na stronie internetowej, stosował standard zarządzania kontem Google Ads.

Uczestnicy nauczą się także eliminować najczęstsze błędy w marketingu, które kosztują dużo i generują straty w czasie, dochodach i potencjale firmy.

Efekt usługi

Uczestnik potrafi przeanalizować statystyki dotyczące ruchu w witrynie przed oraz po szkoleniu. Potrafi samodzielnie przygotować i uruchomić kampanię reklamową w Google Ads.

Jeżeli statystyki kampanii reklamowej oraz innych działań marketingowych, które uczestnik przeprowadził w trakcie oraz po szkoleniu podniosły realizację celów, przyjmuje się, że efekt usługi został osiągnięty.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzeniem osiągnięcia efektu usługi są:

- wdrożone do witryny kody mierzenia skuteczności kampanii reklamowej,
- stworzona kampania reklamowa,

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Sukces firmy zależy od wielu czynników, jednak to ludzie którzy ją tworzą są podstawą jej funkcjonowania i rozwoju. Szkolenie ma na celu przygotować uczestników do efektywnego zarządzania marketingiem z poziomu zespołu i organizacji wykorzystując do tego wybrane narzędzia.

Uczestnik otrzyma wiedzę i praktyczne umiejętności z zakresu: narzędzi analitycznych, analizy i rozumienia raportów, komunikacji z klientem, modyfikowania treści na stronie, prowadzenia kampanii reklamowych w Google, określania grup odbiorczych.

Opierając się na moim doświadczeniu, najnowszych badaniach oraz trendach opracowałem szkolenie, które pomoże Tobie i Twojej firmie przejść przez proces określenia celów, implementacji mierzenia danych, tworzenia kampanii reklamowych, przygotowania raportów ich analizy i wdrożenia zmian, aby uzyskać lepszą efektywności, a tym samym osiągnąć lepsze wyniki finansowe.

Szkolenie adresowane jest do pracowników szeroko rozumianego marketingu, e-commerce oraz sprzedaży zatrudnionych na różnych stanowiskach i działach organizacji. Minimalna liczba pracowników firmy, która powinna wziąć udział w usłudze zależna jest od wielkości firmy i złożoności jej struktury organizacyjnej.

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych przy zastosowaniu metod interaktywnych oraz aktywizujących Uczestników.

Szkolenie prowadzone jest w oparciu o wykład, ćwiczenia oraz wspólne omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach. Warunkiem organizacyjnym dla przeprowadzenia szkolenia jest dostęp do wifi, ponadto każdy uczestnik szkolenia musi posiadać samodzielne stanowisko komputerowe (laptop lub komputer stacjonarny), żeby wykonywać zadania praktyczne.

Program szkolenia

Pierwszego dnia zapoznasz się z Google Analytics 4 oraz Google Tag Manager.

Wspólnie skonfigurujemy Twoje konto Google Analytics 4 oraz wdrożymy najważniejszą miarę skuteczności – konwersje. Tego dnia poznasz też Google Tag Manager, czyli system, który przekazuje do Twojego Google Analytics 4 więcej szczegółowych, ważnych danych.

Po zakończeniu tego dnia szkoleniowego zdobędziesz umiejętności:

- samodzielnego wdrożenia oraz konfiguracji narzędzia Google Tag Manager na Twojej witrynie,
- rejestrowania zdarzeń, takich jak kliknięcia w numer telefonu, adres e-mail, pobrania pliku PDF oraz transakcje i zamiana ich na konwersję,
- zrozumiesz działanie Google Analytics 4 i to, jak wykorzystać zebranie w nim dane do zwiększenia sprzedaży w Twoim biznesie,
- wdrażania do witryny map ciepła,
- tagowania, mierzenia kampanii zewnętrznych (Facebook, LinkedIn, mailing, sms),
- prawidłowego skonfigurowania ustawień Google Analytics 4,
- analizowania danych w Google Analytics 4,
- modelowania atrybucji konwersji, poznasz ścieżkę odwiedzin osób, które zrealizowały Twój cel na stronie lub w sklepie.

Drugiego dnia nauczysz się funkcjonowania panelu Google Ads i tworzenia kampanii reklamowej w wyszukiwarce Google.

Po zakończeniu tego dnia szkoleniowego zdobędziesz umiejętności:

- planowania i budżetowania kampanii reklamowych w wyszukiwarce Google,
- samodzielnego tworzenia kampanii w Google Ads,
- doboru, wprowadzania, modyfikowania oraz wykluczania słów kluczowych,
- prawidłowego pisania treści reklamowych,
- modyfikowania panelu Google Ads pod najważniejsze dla Ciebie metryki,
- określania stawek oraz budżetów reklamowych.

Trzeci dzień dzień skierowany jest głównie do osób, które chcą nauczyć się tworzenia kampanii graficznych (banery), video oraz optymalizowania ich pod cele, takie jak pozyskanie klienta czy sprzedaż w sklepie.

Po zakończeniu tego dnia szkoleniowego zdobędziesz umiejętności:

- tworzenia reklamy Performance MAX,
- tworzenia kampanii dynamicznych w wyszukiwarce Google,
- tworzenia reklam, które same aktualizują treści,
- budowania kampanii graficznych – banerowych,
- docierania z reklamą do osób, które odwiedziły Twoją witrynę (remarketing),
- tworzenia kampanii produktowych – dla e-commerce,
- tworzenia kampanii video w YouTube.

Każdy dzień szkolenia będzie prowadzony w formie warsztatu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>1 z 18 Google Analytics 4 + GTM. Rozpoczęcie szkolenia poranną kawą i zapoznaniem się z uczestnikami. Parę slajdów słowem wstępu</p> <p>Poprawne wdrożenie Analytics, konfiguracja.</p>	Maciej Wiśniewski	24-09-2024	09:00	10:40	01:40
<p>2 z 18 Raportowanie i interpretacja danych w Google Analytics. Indywidualne raporty. Moduł e-commerce w Analytics.</p>	Maciej Wiśniewski	24-09-2024	10:40	12:40	02:00
<p>3 z 18 Pyszny lunch (w cenie).</p>	Maciej Wiśniewski	24-09-2024	12:40	13:20	00:40
<p>4 z 18 Mierzenie konwersji (celów) takich jak: pobranie pliku, kliknięcie w mail, numer telefonu. Modele Atrybucji, czyli jak widzieć więcej.</p>	Maciej Wiśniewski	24-09-2024	13:20	15:00	01:40
<p>5 z 18 Google Tag Manager w praktyce. Poznaj narzędzie, dzięki któremu bez kodów wdrożysz mierzenie konwersji. Wdrażamy i konfigurujemy GTM w Twojej witrynie.</p>	Maciej Wiśniewski	24-09-2024	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>6 z 18 Podsumowanie szkolenia oraz weryfikacja pozyskanej wiedzy.</p>	Maciej Wiśniewski	24-09-2024	16:00	17:00	01:00
<p>7 z 18 Google Ads - 1 dzień Rozpoczęcie szkolenia. Określamy cele kampanii. Zakładamy konto reklamowe.</p>	Maciej Wiśniewski	25-09-2024	09:00	10:40	01:40
<p>8 z 18 Wspólnie tworzymy kampanię Google Ads. Uczysz się prawidłowej struktury, aby uzyskać wysoki wynik jakości i mało płacić za kliknięcia.</p>	Maciej Wiśniewski	25-09-2024	10:40	12:40	02:00
<p>9 z 18 Pyszny lunch (w cenie).</p>	Maciej Wiśniewski	25-09-2024	12:40	13:20	00:40
<p>10 z 18 Wspólnie tworzymy prawidłowe treści reklamowe ich rozszerzenia. Tak, przez prawie 2 h, jest tego sporo.</p>	Maciej Wiśniewski	25-09-2024	13:20	15:00	01:40
<p>11 z 18 Ponownie od początku tworzymy kampanie.</p>	Maciej Wiśniewski	25-09-2024	15:00	16:00	01:00
<p>12 z 18 Podsumowanie szkolenia oraz weryfikacja pozyskanej wiedzy.</p>	Maciej Wiśniewski	25-09-2024	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Google Ads - 2 dzień - kampania Performance MAX.	Maciej Wiśniewski	26-09-2024	09:00	10:40	01:40
14 z 18 Kampania graficzna w Google Ads.	Maciej Wiśniewski	26-09-2024	10:40	12:40	02:00
15 z 18 Pyszny lunch (w cenie).	Maciej Wiśniewski	26-09-2024	12:40	13:20	00:40
16 z 18 Budujemy kampanię graficzną.	Maciej Wiśniewski	26-09-2024	13:20	15:00	01:40
17 z 18 Wdrażamy mierzenie konwersji w oparciu o kody Google Ads.	Maciej Wiśniewski	26-09-2024	15:00	16:00	01:00
18 z 18 Podsumowanie szkolenia oraz weryfikacja pozyskanej wiedzy.	Maciej Wiśniewski	26-09-2024	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 999,96 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 252,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Wiśniewski

Maciej Wiśniewski to doświadczony trener i praktyk z ponad 8-letnim stażem w prowadzeniu szkoleń z zakresu Google Ads (dawniej Google AdWords), Google Analytics i Google Tag Manager. Swoją wiedzę dzieli się zarówno z osobami prywatnymi, jak i firmami, pomagając im w osiągnięciu celów biznesowych.

Doświadczenie i kwalifikacje:

- Certyfikowany Trener Google Ads (od 2014 roku)
- Prowadzący szkolenia dla studentów na Uniwersytecie Gdańskim, Wyższej Szkole Administracji i Biznesu w Gdyni oraz Wyższej Szkole Bankowej w Gdyni
- Właściciel agencji Premiumads - Partnera Google Premium (jednego z nielicznych w Polsce)
- Przeszkolił ponad 600 osób

Korzyści ze współpracy:

- Praktyczne szkolenia oparte na realnych case studies
- Skuteczne strategie marketingowe dopasowane do potrzeb Twojej firmy
- Wzrost sprzedaży i ROI z kampanii reklamowych
- Lepsze zrozumienie danych analitycznych i ich wykorzystanie do optymalizacji działań
- Pewność korzystania z najnowszych narzędzi i technik Google

Oferta szkoleń:

- Google Ads - podstawy i zaawansowane strategie
- Google Analytics - analiza danych i optymalizacja działań
- Google Tag Manager - wdrażanie tagów i śledzenie konwersji

Skontaktuj się z Maciejem Wiśniewskim i dowiedz się, jak może pomóc Ci rozwinąć Twój biznes.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do prezentacji w formie elektronicznej, filmy szkoleniowe prezentujące sposoby tworzenia kampanii Google Ads oraz pracy z narzędziem Google Tag Manager.

Uczestnicy będą pracować na własnych kontach Google Ads oraz Google Analytics 4.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik na szkolenie musi zabrać ze sobą własny komputer.

Po odbyciu szkolenia uczestnik nabędzie umiejętności prowadzenia marketingu internetowego w Google oraz nabędzie umiejętność analizy ruchu w Google Analytics źródeł.

Uczestnik szkolenia zwiększy swoje kompetencje i wiedzę w zakresie prowadzenia marketingu internetowego co będzie mogło mieć przełożenie na pozyskanie nowych klientów.

Informacje dodatkowe

Cena szkolenia zawiera:

- indywidualną opiekę trenera w czasie trwania szkolenia,
- materiały szkoleniowe,
- posiłek oraz napoje.

Adres

al. Zwycięstwa 96/98/1B / 105

81-451 Gdynia

woj. pomorskie

Szkolenie będzie odbywać się w biurze Premiumads.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Maciej Wiśniewski

E-mail maciej@premiumads.pl

Telefon (+48) 691 691 041