

sprawny.marketing
sp. z o.o.

Pakiet szkoleń Google ADS + Google ADS PRO

Numer usługi 2024/06/25/10220/2197270

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 26.09.2024 do 27.09.2024

2 979,06 PLN brutto

2 422,00 PLN netto

212,79 PLN brutto/h

173,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Wszyscy marketerzy, którzy chcą nauczyć się korzystać z systemu Google Ads oraz zdobyć umiejętność efektywnego wydawania środków w Google Ads i sprawniejszego zarządzania kampaniami. Osoby pracujące na stanowiskach kierowniczych, zarządzające pracą innych i wyznaczające cele - dzięki szkoleniu zweryfikują, czy ich zasoby alokowane są prawidłowo, a praca wykonywana zgodnie z dobrymi praktykami.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	20-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Google ADS + Google ADS PRO" potwierdza przygotowanie do ustalania struktury kampanii i grup reklam, raportowania, optymalizacji kampanii według celów, dopasowania słów kluczowych oraz wprowadzenia do reklamy w sieci reklamowej GDN (Google Display Network). Znajomość Google Ads umożliwi efektywne wydawanie środków i sprawniejsze zarządzanie kampaniami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje pojęcia związane z reklamą w Google i zarządza swoim kontem Google Ads	Uczestnik wskazuje funkcje Google Ads, rozróżnia zalety, zna zasady rankingu wyników	Test teoretyczny
	Uczestnik rozróżnia podstawowe wskaźniki	Test teoretyczny
	Uczestnik dopasowuje słowa kluczowe	Test teoretyczny
	Uczestnik właściwie kieruje reklamy	Test teoretyczny
Uczestnik buduje kampanie reklamowe	Uczestnik uzupełnia rozszerzenia reklam	Test teoretyczny
	Uczestnik rozumie statystyki i zarządza kampanią	Test teoretyczny
Uczestnik optymalizuje kampanię	Uczestnik śledzi konwersję w Google Ads	Test teoretyczny
	Uczestnik generuje raporty	Test teoretyczny
	Uczestnik rozwija listę słów kluczowych	Test teoretyczny
	Uczestnik wykorzystuje optymalizację automatyczną	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy lejek zakupowy w Google Ads	Uczestnik tworzy strategię sprzedaży	Test teoretyczny
	Uczestnik stosuje modele hierarchii relacji	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje potencjał reklamowy YouTube	Uczestnik definiuje formaty reklamowe w YouTube	Test teoretyczny
	Uczestnik tworzy reklamy sekwencyjne	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje remarketing i opracowuje strategię remarketingową	Uczestnik wykorzystuje remarketing w YouTube	Test teoretyczny
	Uczestnik unika błędów przy tworzeniu list remarketingowych	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia typy kampanii i sposoby na poprawę efektywności działań	Uczestnik używa Ads Editor	Test teoretyczny
	Uczestnik charakteryzuje kampanie typu Discovery czy Performance Max	Test teoretyczny
	Uczestnik wykorzystuje reguły automatyczne na swoim koncie	Test teoretyczny

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 - zaświadczenie, które otrzymuje uczestnik potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Brak podziału na grupy.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania. Szkolenie dedykowane jest osobom, które chcą nauczyć się korzystać z systemu Google Ads.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego. Walidator jest autorem testu.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Reklamy w wyszukiwarkach i Google Ads (wyniki naturalne i płatne w wynikach wyszukiwania, SEM, SEO, PPC – uporządkowanie pojęć, podstawy Google Ads)
- AdWs w praktyce (podstawowe wskaźniki, nawigacja po koncie Ads)

- Budowa kampanii reklamowych w Google Ads (słowa kluczowe, przygotowanie reklamy)
- Śledzenie rezultatów (śledzenie konwersji w Google Ads)
- Optymalizacja kampanii (pierwsze raporty, tworzenie efektywnych tekstów reklamowych, rozwijanie listy słów kluczowych, cele kampanii)
- Sieć Google – wyjście z reklamą poza wyszukiwarkę (rodzaje reklamy w sieci Google, reklamy kierowane na strony, opłaty w modelu CPM i CPC, kreator reklam graficznych)
- Trendy i psychologia wyszukiwania (charakterystyka zachowań użytkowników wyszukiwarek, narzędzie Google Trends)
- Struktura kampanii Ads w sieci wyszukiwania
- Słowa kluczowe – zagadnienia zaawansowane
- Wynik jakości, techniki optymalizacyjne i diagnostyka
- Przykład optymalnej struktury konta
- Kampanie w sieci reklamowej Google (Metody kierowania w sieci reklamowej, formaty reklam)
- Remarketing w Google Ads
- Reklama video w obrębie YouTube
- Reklama w Gmailu
- Strony docelowe i copywriting
- Ads Editor (wprowadzenie i najważniejsze funkcje)
- Reguły automatyczne

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Wprowadzenie do reklamy w wyszukiwarkach i Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	10:00	11:00	01:00
2 z 21 Ads w praktyce	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	11:00	11:30	00:30
3 z 21 Przerwa	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	11:30	11:45	00:15
4 z 21 Budowa kampanii reklamowych w Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	11:45	13:00	01:15
5 z 21 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	13:00	14:00	01:00
6 z 21 Sieć Google (GDN) – wyjście z reklamą poza wyszukiwarkę	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	14:00	14:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 21 Śledzenie rezultatów - pierwsze kroki z optymalizacją	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	14:45	15:15	00:30
8 z 21 Przerwa	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	15:15	15:30	00:15
9 z 21 Optymalizacja kampanii	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	15:30	16:30	01:00
10 z 21 Panel dyskusyjny	Łukasz Chwiszczuk	26-09-2024	16:30	17:00	00:30
11 z 21 Tworzenie lejka zakupowego w Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	10:00	10:15	00:15
12 z 21 Reklama video w obrębie YouTube	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	10:15	11:30	01:15
13 z 21 Przerwa	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	11:30	11:45	00:15
14 z 21 Remarketing w Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	11:45	12:30	00:45
15 z 21 Ads Editor (przyśpiesz swoją pracę na koncie Google Ads)	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	12:30	13:00	00:30
16 z 21 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	13:00	14:00	01:00
17 z 21 Kampanie w wyszukiwarce bez użycia słów kluczowych - DSA	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 21 Pozostałe typu kampanii Google Ads / Nowości w Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	14:30	15:15	00:45
19 z 21 Przerwa kawowa	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	15:15	15:30	00:15
20 z 21 Automatyzacja pracy na koncie Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	15:30	16:00	00:30
21 z 21 Pytania i odpowiedzi + walidacja	Łukasz Chwiszczuk	27-09-2024	16:00	17:00	01:00

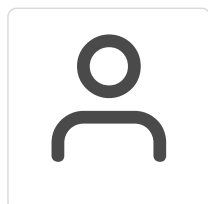
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 979,06 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 422,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,79 PLN
Koszt osobogodziny netto	173,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Chwiszczuk

Zwolennik optymalizacji i wyciągania maksymalnych efektów z każdej kampanii. Doskonalił swoje umiejętności prowadząc projekty dla kilku agencji i domów mediowych.

W swoim portfolio ma zrealizowane projekty dla takich marek jak: Ford, Volvo, mBank, meritumBank, PZU, BZ WBK, Bosch i wielu wielu innych.

Prowadzi stałe szkolenia i praktyczne warsztaty z SEM. Prelegent na semKRRK, SEMcamp i Akademii Google Partners.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje:

- Materiały trenera, wysyłane po szkoleniu.
- Certyfikat elektroniczny, potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu.

Nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.

Warunki uczestnictwa

Do udziału w szkoleniu online niezbędne jest stabilne połączenie z Internetem oraz:

- komputer stacjonarny/laptop/tablet,
- kamera, mikrofon, głośniki lub słuchawki.

Uczestnik połączy się z wirtualną salą szkoleniową dzięki dostępowi (link do platformy ZOOM), wysłanemu dzień przed szkoleniem przez Realizatora usługi. Ważność dostępu obowiązuje do momentu zakończenia szkolenia.

Warunki techniczne

Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy ZOOM.

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077