



sprawny.marketing  
sp. z o.o.



## Szkolenie Google ADS + Google ADS PRO

Numer usługi 2025/03/27/10220/2654017

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 11.06.2025 do 12.06.2025

2 546,10 PLN brutto

2 070,00 PLN netto

181,86 PLN brutto/h

147,86 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wszyscy marketerzy, którzy chcą nauczyć się korzystać z systemu Google Ads oraz zdobyć umiejętność efektywnego wydawania środków w Google Ads i sprawniejszego zarządzania kampaniami.</li><li>• 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.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	07-06-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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 z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia podstawowe wskaźniki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje kampanie reklamowe	Uczestnik dopasowuje słowa kluczowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik właściwie kieruje reklamy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik uzupełnia rozszerzenia reklam	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozumie statystyki i zarządza kampanią	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik optymalizuje kampanię	Uczestnik śledzi konwersję w Google Ads	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik generuje raporty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozwija listę słów kluczowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wykorzystuje optymalizację automatyczną	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy lejek zakupowy w Google Ads	Uczestnik tworzy strategię sprzedażową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje modele hierarchii relacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje potencjał reklamowy YouTube	Uczestnik definiuje formaty reklamowe w YouTube	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik tworzy reklamy sekwencyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

## 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.
- Każdy uczestnik ma do dyspozycji miejsce siedzące.
- Brak wymagań wstępnych.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- Brak podziału na grupy.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

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: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 22</b> Wprowadzenie do reklamy w wyszukiwarkach i Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	10:00	11:00	01:00
<b>2 z 22</b> Ads w praktyce	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	11:00	11:30	00:30
<b>3 z 22</b> Przerwa	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	11:30	11:45	00:15
<b>4 z 22</b> Budowa kampanii reklamowych w Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	11:45	13:00	01:15
<b>5 z 22</b> Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 22</b> Sieć Google (GDN) – wyjście z reklamą poza wyszukiwarke	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	14:00	14:45	00:45
<b>7 z 22</b> Śledzenie rezultatów - pierwsze kroki z optymalizacją	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	14:45	15:15	00:30
<b>8 z 22</b> Przerwa	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	15:15	15:30	00:15
<b>9 z 22</b> Optymalizacja kampanii	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	15:30	16:30	01:00
<b>10 z 22</b> Panel dyskusyjny	Łukasz Chwiszczuk	11-06-2025	16:30	17:00	00:30
<b>11 z 22</b> Tworzenie lejka zakupowego w Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	10:00	10:15	00:15
<b>12 z 22</b> Reklama video w obrębie YouTube	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	10:15	11:30	01:15
<b>13 z 22</b> Przerwa	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	11:30	11:45	00:15
<b>14 z 22</b> Remarketing w Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	11:45	12:30	00:45
<b>15 z 22</b> Ads Editor (przyśpiesz swoją pracę na koncie Google Ads)	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	12:30	13:00	00:30
<b>16 z 22</b> Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>17 z 22</b> Kampanie w wyszukiwarce bez użycia słów kluczowych - DSA	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	14:00	14:30	00:30
<b>18 z 22</b> Pozostałe typu kampanii Google Ads / Nowości w Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	14:30	15:15	00:45
<b>19 z 22</b> Przerwa kawowa	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	15:15	15:30	00:15
<b>20 z 22</b> Automatyzacja pracy na koncie Google Ads	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	15:30	16:00	00:30
<b>21 z 22</b> Pytania i odpowiedzi	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	16:00	16:45	00:45
<b>22 z 22</b> Walidacja usługi (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	Łukasz Chwiszczuk	12-06-2025	16:45	17:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 546,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 070,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	181,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,86 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

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- magazyn branżowy [sprawny.marketing](#),
- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują:

- prezentację szkoleniową,
- certyfikaty.

## Adres

ul. Grzybowska 56  
00-844 Warszawa  
woj. mazowieckie

ADN Centrum Konferencyjne

## Kontakt



### Monika Bartnikowska

**E-mail** [monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl](mailto:monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl)

**Telefon** (+48) 577 331 077