



Marketing Kryzysowy w Google Business Profile i pozycjonowanie firmy w Google Maps - szkolenie w ramach projektu "Postaw swój biznes na nogi"

Numer usługi 2025/09/29/134188/3042171

3 392,00 PLN brutto
3 392,00 PLN netto
212,00 PLN brutto/h
212,00 PLN netto/h

OŚRODEK
DORADZTWA I
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

1 692 oceny

📍 Opatów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.10.2025 do 08.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców oraz pracowników mikro, małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą na terytorium Polski, zgłoszonych do udziału w projekcie „Postaw swój biznes na nogi” za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych.

Uczestnikami mogą być właściciele firm, kadra zarządzająca, menedżerowie oraz pracownicy wykonujący swoje obowiązki w modelu zdalnym lub hybrydowym, którzy potrzebują rozwinąć kompetencje z zakresu zarządzania zespołem, komunikacji online i budowania efektywności w pracy rozproszonej.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

06-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do sprawnego wykorzystania Google Business Profile i innych bezpłatnych narzędzi online w celu zwiększenia widoczności i wiarygodności firmy w internecie. Uczestnicy nauczą się zakładać i optymalizować profil, zarządzać opiniami klientów, stosować lokalne SEO oraz integrować działania promocyjne bez kosztów, aby opracować praktyczny plan pozyskiwania klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje znaczenie obecności firmy w Google Business Profile dla funkcjonowania w czasie kryzysu.	Uczestnik wskazuje poprawny wpływ widoczności na pozyskiwanie klientów.	Test teoretyczny
Uczestnik wymienia etapy zakładania i konfiguracji profilu Google Business Profile.	Uczestnik wybiera prawidłową kolejność działań w pytaniu testowym	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia elementy opisu oferty, które zwiększają atrakcyjność profilu.	Uczestnik wybiera właściwy opis spośród podanych w pytaniu testowym	Test teoretyczny
Uczestnik wskazuje sposoby pozyskiwania i reagowania na opinie klientów w Google Business Profile.	Uczestnik wybiera prawidłową reakcję na opinię w pytaniu testowym.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje wskaźniki statystyczne w Google Business Profile przydatne do oceny działań marketingowych.	Uczestnik wybiera poprawny wskaźnik odpowiadający opisanemu celowi w pytaniu testowym.	Test teoretyczny
Uczestnik określa różnice między SEO lokalnym a ogólnym.	Uczestnik wskazuje poprawną definicję SEO lokalnego w pytaniu testowym.	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje czynniki rankingowe wpływające na pozycję w Google Maps.	Uczestnik wybiera zestaw działań poprawiających pozycję spośród opcji w pytaniu testowym.	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia rodzaje treści publikowanych w profilu pod kątem ich wpływu na zaangażowanie klientów.	Uczestnik wskazuje treść najbardziej angażującą w pytaniu testowym.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje możliwości integracji Google Business Profile z innymi kanałami komunikacji.	Uczestnik wybiera poprawny zestaw działań integracyjnych w pytaniu testowym.	Test teoretyczny
Uczestnik wskazuje elementy harmonogramu działań marketingowych w Google Business Profile.	Uczestnik wybiera prawidłowy element planu działań w pytaniu testowym.	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

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

TAK

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

TAK

Program

Dzień 1

Budowanie widoczności i wiarygodności firmy w Google Business Profile – bezpłatne narzędzia dla firm w kryzysie

Moduł 1: Obecność w sieci jako „być albo nie być” w czasie kryzysu

- Jak internetowa widoczność przekłada się na przetrwanie i odbudowę firmy?
- Czym jest Google Business Profile i dlaczego to najważniejsze narzędzie bezkosztowe?
- Przykłady sukcesu małych firm, które zbudowały widoczność bez płatnych kampanii.

Moduł 2: Tworzenie i konfigurowanie profilu Google – krok po kroku

- Praktyczna rejestracja i weryfikacja firmy – nawet jeśli firma działa z domu lub mobilnie
- Jak opisać ofertę w sposób przyciągający uwagę klientów lokalnych bez chwytów reklamowych
- Dobór kategorii i danych kontaktowych zgodnie z algorytmami Google (SEO lokalne)

Moduł 3: Zaufanie jako waluta – zdobywanie i zarządzanie opiniami klientów

- Jak poprosić klienta o opinię, nie naruszając jego komfortu?
- Jak reagować na negatywne i pozytywne recenzje w sposób profesjonalny
- Budowanie reputacji w Google bez agencji PR

Moduł 4: Wykorzystywanie danych i statystyk – analiza działań marketingowych bez kosztów

- Co mierzyć, gdy nie masz pieniędzy na testy A/B i kampanie
- Analiza map kliknięć, działań użytkowników i interakcji z wizytówką
- Jak ocenić, które treści przyciągają klientów, a które nie działają

Dzień 2

Pozycjonowanie lokalne i zintegrowany marketing kryzysowy – jak zwiększać sprzedaż bez wydatków

Moduł 1: Jak działa lokalne SEO – zrozumienie, co wpływa na Twoją pozycję w Google Maps

- Czym różni się SEO lokalne od ogólnego pozycjonowania?
- Praktyczne czynniki rankingowe (opinie, spójność danych, aktywność)
- Co możesz zrobić samodzielnie – lista działań „zero kosztów”

Moduł 2: Darmowe treści, które sprzedają – jak tworzyć angażujące posty i oferty w profilu

- Co pisać, gdy nie masz copywritera ani fotografa?
- Szablony postów do wykorzystania (np. promocje, informacje lokalne, nowości)
- Jak prowadzić profil systematycznie, nawet mając mało czasu

Moduł 3: Sprytna integracja z innymi kanałami – połącz siły bez dodatkowych kosztów

- Łączenie Google Business Profile ze stroną WWW, Facebookiem, mapami, blogiem
- Generowanie ruchu organicznego z poleceń i linków
- Współpraca z lokalnymi partnerami (np. wymiana opinii, wzajemne oznaczenia)

Moduł 4: Audyt i plan działania na 30 dni – utrzymaj widoczność bez budżetu

- Samodzielna analiza profilu i mapy działań na najbliższy miesiąc
- Wzory harmonogramów i checklisty dla małych zespołów lub jednoosobowych firm
- Jak nie zrezygnować z działań marketingowych mimo braku środków – strategie przetrwania

5. Test wiedzy - walidacja

Walidacja przeprowadzana jest za pomocą testu wiedzy w ostatni dzień szkolenia.

1 godzina szkolenia równa się 1 godzinie zegarowej (60 minut)

Przerwy wliczone są w czas trwania usługi szkoleniowej

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Moduł 1: Obecność w sieci jako „być albo nie być” w czasie kryzysu • Jak internetowa widoczność przekłada się na przetrwanie i odbudowę firmy?	Paweł Popławski	07-10-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 23 Czym jest Google Business Profile i dlaczego to najważniejsze narzędzie bezkosztowe? Przykłady sukcesu małych firm, które zbudowały widoczność bez płatnych kampanii.	Paweł Popławski	07-10-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 23 Przerwa kawowa	Paweł Popławski	07-10-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 23 Moduł 2: Tworzenie i konfigurowanie profilu Google – krok po kroku Praktyczna rejestracja i weryfikacja firmy – nawet jeśli firma działa z domu lub mobilnie	Paweł Popławski	07-10-2025	11:15	12:00	00:45
5 z 23 Jak opisać ofertę w sposób przyciągający uwagę klientów lokalnych bez chwytów reklamowych Dobór kategorii i danych kontaktowych zgodnie z algorytmami Google (SEO lokalne)	Paweł Popławski	07-10-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 23 Przerwa obiadowa	Paweł Popławski	07-10-2025	13:00	13:30	00:30
7 z 23 Moduł 3: Zaufanie jako waluta – zdobywanie i zarządzanie opiniami klientów Jak poprosić klienta o opinię, nie naruszając jego komfortu?	Paweł Popławski	07-10-2025	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 23 Jak reagować na negatywne i pozytywne recenzje w sposób profesjonalny Budowanie reputacji w Google bez agencji PR	Paweł Popławski	07-10-2025	14:30	15:30	01:00
9 z 23 Przerwa kawowa	Paweł Popławski	07-10-2025	15:30	15:45	00:15
10 z 23 Moduł 4: Wykorzystywanie danych i statystyk – analiza działań marketingowych bez kosztów Co mierzyć, gdy nie masz pieniędzy na testy A/B i kampanie	Paweł Popławski	07-10-2025	15:45	16:15	00:30
11 z 23 Analiza map kliknięć, działań użytkowników i interakcji z wizytówką Jak ocenić, które treści przyciągają klientów, a które nie działają	Paweł Popławski	07-10-2025	16:15	17:00	00:45
12 z 23 Moduł 1: Jak działa lokalne SEO – zrozumienie, co wpływa na Twoją pozycję w Google Maps Czym różni się SEO lokalne od ogólnego pozycjonowania?	Paweł Popławski	08-10-2025	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 23 Praktyczne czynniki rankingowe (opinie, spójność danych, aktywność) Co możesz zrobić samodzielnie – lista działań „zero kosztów” Moduł 2: Darmowe treści, które sprzedają – jak tworzyć angażujące	Paweł Popławski	08-10-2025	10:00	11:00	01:00
14 z 23 Przerwa kawowa	Paweł Popławski	08-10-2025	11:00	11:15	00:15
15 z 23 Moduł 2: Darmowe treści, które sprzedają – jak tworzyć angażujące posty i oferty w profilu Co pisać, gdy nie masz copywritera ani fotografa?	Paweł Popławski	08-10-2025	11:15	12:00	00:45
16 z 23 Szablony postów do wykorzystania (np. promocje, informacje lokalne, nowości) Jak prowadzić profil systematycznie, nawet mając mało czasu	Paweł Popławski	08-10-2025	12:00	13:00	01:00
17 z 23 Przerwa obiadowa	Paweł Popławski	08-10-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 23 Moduł 3: Sprytna integracja z innymi kanałami – połącz siły bez dodatkowych kosztów Łączenie Google Business Profile ze stroną WWW, Facebookiem, mapami, blogiem	Paweł Popławski	08-10-2025	13:30	14:30	01:00
19 z 23 Generowanie ruchu organicznego z poleceń i linków Współpraca z lokalnymi partnerami (np. wymiana opinii, wzajemne oznaczenia)	Paweł Popławski	08-10-2025	14:30	15:00	00:30
20 z 23 Przerwa kawowa	Paweł Popławski	08-10-2025	15:00	15:15	00:15
21 z 23 Moduł 4: Audyt i plan działania na 30 dni – utrzymaj widoczność bez budżetu Samodzielna analiza profilu i mapy działań na najbliższy miesiąc	Paweł Popławski	08-10-2025	15:15	16:00	00:45
22 z 23 Wzory harmonogramów i checklisty dla małych zespołów lub jednoosobowych firm Jak nie zrezygnować z działań marketingowych mimo braku środków – strategie przetrwania	Paweł Popławski	08-10-2025	16:00	16:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 23 5.Test wiedzy - walidacja	-	08-10-2025	16:45	17:00	00:15

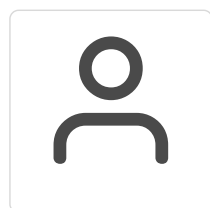
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 392,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 392,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Popławski

Certyfikowany trener z międzynarodowym doświadczeniem, ekspert w dziedzinie nowoczesnej komunikacji indywidualnej /grupowej/ zespołowej, wywierania wpływu w biznesie, sprzedaży, digital marketingu, motywacji, zwiększania efektywności z użyciem AI. Prowadził szkolenia w 4 językach w Polsce, USA, Hongkongu, Chinach, Singapurze, Malezji, Tajlandii.

Podwójny absolwent Szkoły Głównej Handlowej – Marketing i Zarządzanie oraz Finanse i Bankowość - zarządzanie projektami oraz pracą dyplomową dotyczącą perswazji i komunikacji, absolwent studiów doktoranckich SGH ze specjalizacją w zakresie marketingu i sprzedaży. Posiada certyfikat Digital Marketing Professional nadany przez brytyjski Digital Marketing Institute (BPP). Doświadczenie zdobywane w organizacjach od 2008 roku w Polsce i Hongkongu na stanowiskach asystenta trenera, ko-trenera, eksperta ds. marketingu i sprzedaży, kierownika projektów, konsultanta i trenera.

Prowadził projekty doradcze dla: PKO Bank Polski, eService, PKO Leasing, PKO BP Flinat, Groupe SEB (Tefal, Krups, Lagostina), Siódemka S.A (aktualnie DPD), Orco Property Group, Electrolux Poland, PGNiG Termika S.A., LPP S.A. Philip Morris Polska, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Ministerstwo Finansów.

W ciągu ostatnich 5lat licząc od daty usługi, prowadził szkolenia o tej samej oraz pokrewnej tematyce. Posiada ponad 120 godzin doświadczenia w szkoleniach ze wskazanego zakresu tematycznego, przeprowadzonych w ciągu ostatnich 24m-cy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną przekazane uczestnikom podczas szkolenia.

Uczestnicy otrzymają skrypt, notes oraz długopis.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi tj. symulacje, case study, ćwiczenia grupowe i indywidualne, dyskusje, analizy doświadczeń uczestników, dzięki czemu zdobędą wiedzę oraz rozwiną umiejętności, postawy i zachowania.

Podczas każdego dnia szkolenia przewidziane są:

- 2 przerwy kawowe x 15 min
- 1 przerwa x 30 min

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest obecność na min. 80% czasu trwania szkolenia i uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji z testu (70% prawidłowych odpowiedzi).

Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarze wiedza, umiejętności i kompetencje społeczne.

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie.

Usługa zwolniona z podatku z vat na podstawie:

„art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług”

Adres

ul. Jana Kilińskiego 1
27-500 Opatów
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Gorzelska-Olik

E-mail ania.gorzelska@gmail.com

Telefon (+48) 535 131 401