



## Kurs Google Ads - profesjonalne kampanie reklamowe

Numer usługi 2025/10/22/135129/3098103

699,00 PLN brutto

699,00 PLN netto

38,83 PLN brutto/h

38,83 PLN netto/h

KRAJOWE  
CENTRUM  
EDUKACYJNE  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- 🗉 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna
- 🕒 18:00 h
- 📅 03.11.2025 do 03.11.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Marketing

### Grupa docelowa usługi

Kurs skierowany jest do marketerów, przedsiębiorców, specjalistów ds. marketingu cyfrowego oraz wszystkich osób, które chcą profesjonalnie prowadzić kampanie reklamowe w Google Ads. Program odpowiedni zarówno dla początkujących, jak i zaawansowanych użytkowników chcących zwiększyć efektywność swoich kampanii. Kurs dostępny dla klientów indywidualnych oraz biznesowych (firmy kupujące dostęp dla swoich pracowników).

Nie wymaga wcześniejszego przygotowania - szkolenie prowadzone jest od podstaw.

<https://kursyszkolenia.online/kurs-google-ads/>

### Minimalna liczba uczestników

1

### Maksymalna liczba uczestników

1000

### Forma prowadzenia usługi

zdalna

### Liczba godzin usługi

18

### 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

Celem kursu Google Ads jest przygotowanie uczestników do profesjonalnego prowadzenia i optymalizacji kampanii reklamowych na największej platformie reklamowej świata. Uczestnicy poznają wszystkie kluczowe aspekty systemu Google Ads: od podstaw tworzenia kampanii, przez zaawansowane strategie licytacji, po automatyzację i analizę wyników. Po ukończeniu kursu będą w stanie samodzielnie planować, wdrażać i optymalizować skuteczne kampanie reklamowe maksymalizujące zwrot z inwestycji (ROI).

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji |
|---|---|------------------|
| Projektuje i wdraża skuteczne kampanie reklamowe w Google Ads                   | <ul style="list-style-type: none"><li>* Rozpoznaje i charakteryzuje różne typy kampanii reklamowych</li><li>*Opisuje zakres zastosowania kampanii Search, Display, Video i Performance Max</li><li>*Planuje strukturę konta reklamowego zgodnie z celami biznesowymi</li><li>*Wykorzystuje interfejs platformy do konfiguracji kampanii</li></ul> | Test teoretyczny |
| Analizuje i stosuje zaawansowane techniki targetowania i doboru słów kluczowych | <ul style="list-style-type: none"><li>* Wykorzystuje Planer słów kluczowych do badania rynku</li><li>*Omawia zasady dopasowania fraz i wykluczeń</li><li>*Optymalizuje listy słów kluczowych pod kątem lejka sprzedażowego</li><li>*Implementuje strategie targetowania grup docelowych</li></ul>   | Prezentacja      |
| Wykonuje i optymalizuje teksty reklamowe oraz strony docelowe                   | <ul style="list-style-type: none"><li>* Wymienia i wyjaśnia zasady copywritingu reklamowego</li><li>*Tworzy skuteczne reklamy Responsive Search Ads</li><li>*Analizuje wskaźnik jakości (Quality Score)</li><li>* Projektuje strony docelowe zwiększające konwersje</li></ul>   | Test teoretyczny |
| Ocenia i weryfikuje efektywność kampanii reklamowych                            | <ul style="list-style-type: none"><li>* Interpretuje kluczowe metryki kampanii (CTR, CPC, ROAS, CPA)</li><li>*Analizuje raporty i wyciąga wnioski optymalizacyjne</li><li>*Identyfikuje obszary wymagające poprawy</li><li>* Wdraża automatyzacje zwiększające efektywność</li></ul>  | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Opracowuje zaawansowane strategie licytacji i zarządzania budżetem | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Rozróżnia i analizuje różne strategie</li> <li>* Opisuje zakres zastosowania strategii automatycznych</li> <li>* Planuje alokację budżetu między kampaniami</li> <li>* Ocenia skuteczność strategii Target CPA i Target ROAS</li> </ul> | Prezentacja      |

## 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

Kurs Google Ads to kompleksowy program e-learningowy w modelu self-paced, który pozwala uczestnikom na zdobycie wiedzy i umiejętności w zakresie profesjonalnej reklamy internetowej we własnym tempie.

#### Struktura kursu

Kurs składa się z 12 modułów tematycznych, które obejmują:

- 17 godzin 40 minut materiałów wideo wysokiej jakości Full HD
- Prezentacje i materiały PDF do pobrania (ponad 50 materiałów dodatkowych: szablony raportów, checklisty optymalizacji, gotowe teksty reklamowe)
- Testy sprawdzające po każdym module
- Zadania praktyczne do wykonania od razu
- Test końcowy z certyfikacją

**Dostęp:** bezterminowy - po zakupie kursu uczestnik ma nieograniczony dostęp do wszystkich materiałów 24/7.

#### PROGRAM SZCZEGÓŁOWY

##### Moduł 1: Fundamenty Google Ads

- Wprowadzenie do systemu reklamowego Google

- Cele nauki i zakres kursu
- Jak działa Google Ads - mechanizmy aukcyjne
- Dlaczego warto reklamować się w Google
- Interfejs i nawigacja po platformie
- Pakiet materiałów dodatkowych
- Test wiedzy i zadania praktyczne

#### **Moduł 2: Strategia reklamowa i cele biznesowe**

- Definiowanie celów reklamowych (SMART)
- Analiza grupy docelowej i tworzenie person
- Badanie konkurencji i analiza rynku
- Planowanie budżetu reklamowego
- Wprowadzenie do Performance Max
- Praktyczne ćwiczenia strategiczne

#### **Moduł 3: Struktura konta i organizacja kampanii**

- Tworzenie przejrzystej struktury konta
- Rodzaje kampanii i ich zastosowanie
- Kampanie Performance Max i Discovery Ads
- Reorganizacja i optymalizacja struktury
- Zaawansowane opcje targetowania
- Test wiedzy o strukturze kampanii

#### **Moduł 4: Słowa kluczowe - fundament sukcesu**

- Podstawy doboru słów kluczowych
- Planer słów kluczowych i narzędzia badawcze
- Typy dopasowania fraz
- Wykluczenia i negatywne słowa kluczowe
- Dopasowanie do ścieżki zakupowej klienta
- Optymalizacja pod wyszukiwania głosowe
- Praktyczne zadania z doboru słów

#### **Moduł 5: Tworzenie skutecznych reklam tekstowych**

- Anatomia skutecznej reklamy tekstowej
- Copywriting reklamowy - techniki pisania
- Rozszerzenia reklam i ich wykorzystanie
- Polityki reklamowe Google
- Testowanie A/B reklam
- Responsive Search Ads (RSA)
- Warsztaty copywritingu

#### **Moduł 6: Optymalizacja stron docelowych**

- Znaczenie strony docelowej dla kampanii
- Projektowanie landing page dla konwersji
- Spójność przekazu reklama-strona
- Quality Score i jego optymalizacja
- Responsywność i mobile-first
- Test wiedzy o optymalizacji

#### **Moduł 7: Kampanie mobilne i aplikacyjne**

- Specyfika reklamy mobilnej
- Tworzenie reklam dla urządzeń mobilnych
- Kampanie promujące aplikacje
- Optymalizacja dla mobile
- Test wiedzy o reklamie mobilnej

#### **Moduł 8: Google Display Network**

- Możliwości sieci reklamowej Google
- Tworzenie reklam displayowych

- Targetowanie w GDN
- Brand Safety i kontrola wyświetleń
- Optymalizacja kampanii displayowych
- Praktyczne zadania displayowe

#### **Moduł 9: Kampanie wideo i YouTube Ads**

- Formaty reklam wideo na YouTube
- Tworzenie kampanii wideo
- Targetowanie w YouTube Ads
- Analiza metryk wideo
- Rozszerzenie zasięgu kampanii
- Test wiedzy o reklamach wideo

#### **Moduł 10: Zgodność z politykami i regulacjami**

- Polityki reklamowe Google - szczegóły
- Rozwiązywanie problemów z odrzuceniami
- Brand Safety i ochrona marki
- RODO w kampaniach reklamowych
- Test zgodności z politykami

#### **Moduł 11: Strategie licytacji i zarządzanie budżetem**

- Ręczne vs automatyczne strategie licytacji
- Optymalizacja pod konwersje (CPA, ROAS)
- Zaawansowane strategie (Target Impression Share, Maximize Conversions)
- Planowanie i alokacja budżetu
- Modyfikatory stawek
- Praktyczne zadania z licytacji

#### **Moduł 12: Analiza wyników i optymalizacja**

- Kluczowe metryki kampanii (KPI)
- Raportowanie i analiza danych
- Metodologia ciągłej optymalizacji
- Modele atrybucji konwersji
- Łączenie danych online i offline
- Rozwiązywanie problemów z kampaniami
- Automatyzacja w Google Ads
- Test końcowy i certyfikacja

#### **CZEGO NAUCZYSZ SIĘ NA KURSIE?**

Po ukończeniu kursu Google Ads będziesz potrafić:

- **Planowanie strategiczne:** tworzyć kompleksowe strategie reklamowe dostosowane do celów biznesowych i analizować konkurencję
- **Konfiguracja kampanii:** budować efektywną strukturę konta i konfigurować wszystkie typy kampanii (Search, Display, Video, Performance Max)
- **Targetowanie precyzyjne:** dobierać optymalne słowa kluczowe i precyzyjnie targetować grupy docelowe
- **Copywriting reklamowy:** pisać skuteczne teksty reklamowe zwiększające CTR i wykorzystywać wszystkie rozszerzenia
- **Optymalizacja konwersji:** projektować strony docelowe maksymalizujące współczynnik konwersji
- **Zarządzanie budżetem:** stosować zaawansowane strategie licytacji i efektywnie alokować budżet reklamowy
- **Analiza i raportowanie:** interpretować dane, tworzyć raporty i podejmować decyzje optymalizacyjne oparte na metrykach

#### **FORMA REALIZACJI**

Kurs realizowany jest w formie **e-learningu asynchronicznego** (self-paced):

- Uczestnik ma dostęp do platformy e-learningowej 24/7
- Może realizować kurs we własnym tempie i czasie
- Może wielokrotnie wracać do materiałów
- Wszystkie materiały dostępne od razu po zakupie kursu

#### **Typy materiałów**

- **Wideo:** wysokiej jakości nagrania video Full HD z ekspertem - łącznie 17h 42min
- **Materiały PDF:** ponad 50 materiałów do pobrania: szablony raportów, checklisty optymalizacji, gotowe teksty reklamowe (50 przykładów), przewodniki
- **Prezentacje:** slajdy z każdego modułu do pobrania
- **Testy:** interaktywne testy sprawdzające wiedzę po każdym module
- **Zadania praktyczne:** ćwiczenia do wykonania na żywym koncie reklamowym
- **Case studies:** przykłady kampanii z różnych branż

#### Egzamin końcowy

- Forma: Test kompleksowy sprawdzający wszystkie obszary wiedzy
- Wymagany próg zaliczenia: 60% poprawnych odpowiedzi
- Liczba prób: Nieograniczona (24h przerwy między próbami)
- Czas na egzamin: bez ograniczeń czasowych

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena       |
|---|------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 699,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 699,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 38,83 PLN  |
| Koszt osobogodziny netto                  | 38,83 PLN  |

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Materiały szkoleniowe

#### Materiały dostępne w ramach kursu

Uczestnicy mają dostęp do:

- **Materiałów video:** wysokiej jakości nagrania Full HD z ekspertem, łącznie 17 godzin 42 minuty treści
- **Materiałów do pobrania:** ponad 50 materiałów PDF, w tym: checklisty, szablony, gotowe teksty reklamowe
- **Testy i zadania:** interaktywne testy po każdym module oraz zadania praktyczne do wykonania na żywym koncie

#### Dostęp do materiałów

Bezterminowy - materiały dostępne 24/7 na platformie e-learningowej przez cały czas po zakupie kursu.

### Warunki uczestnictwa

#### Warunki uczestnictwa

#### Wymagania formalne

Warunkiem skorzystania z usługi jest:

- Zakup kursu (płatność jednorazowa lub ratalna)
- Rejestracja konta na platformie e-learningowej KCE
- Bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych (gdy dotyczy)
- Wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową (gdy wymagane przez BUR)

### **Wymagana aktywność**

Model self-paced nie wymaga obecności o określonych godzinach ani frekwencji. Uczestnik:

- Może realizować kurs we własnym tempie
- Ma bezterminowy dostęp do wszystkich materiałów
- Może wielokrotnie wracać do lekcji
- Zdaje testy i egzamin końcowy w dowolnym momencie po przejściu odpowiednich modułów

### **Warunki uzyskania certyfikatów**

Aby uzyskać Zaświadczenie MEN oraz Certyfikat KCE, uczestnik musi:

1. Przejść wszystkie 12 modułów kursu
2. Zaliczyć testy po każdym module
3. Zdać egzamin końcowy z wynikiem minimum 60%
4. Wypełnić formularz zamówienia certyfikatów

Certyfikaty w wersji elektronicznej wysyłane są na adres e-mail w ciągu 3 dni roboczych.

## **Informacje dodatkowe**

### Informacje o metodyce

#### **Model uczenia się**

Kurs Google Ads realizowany jest w modelu **e-learningowego uczenia się asynchronicznego (self-paced)**, który umożliwia:

- Naukę we własnym tempie i czasie
- Dostosowanie harmonogramu nauki do indywidualnych potrzeb
- Wielokrotny powrót do materiałów dla utrwalenia wiedzy
- Praktyczne zastosowanie poznanych narzędzi w trakcie realizacji kursu

#### **Zastosowane metody dydaktyczne**

Kurs wykorzystuje różnorodne metody nauczania dostosowane do modelu e-learningowego:

- **Materiały video:** wykłady eksperckie w jakości Full HD, demonstracje na żywo w interfejsie Google Ads, prezentacje case studies
- **Materiały tekstowe i graficzne:** prezentacje, infografiki, checklisty, szablony, przewodniki PDF
- **Uczenie się przez praktykę:** zadania do wykonania na żywym koncie reklamowym, ćwiczenia praktyczne po każdym module
- **Sprawdzanie wiedzy:** testy interaktywne po modułach, quizy, test końcowy
- **Real-life examples:** case studies z różnych branż, przykłady rzeczywistych kampanii

## **Warunki techniczne**

### Warunki techniczne

#### **MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE**

Kurs prowadzony jest na platformie e-learningowej Krajowego Centrum Edukacyjnego (własna platforma LMS oparta o Learndash, dostępna na domenie kursyszkolenia.online).

#### **Wymagania**

- **Urządzenie:** Komputer, laptop, tablet lub smartfon z dostępem do internetu
- **Przeglądarka internetowa:** Dowolna aktualna przeglądarka (Chrome, Firefox, Safari, Edge)
- **Połączenie internetowe:** Stabilne łącze internetowe
  - Minimalna prędkość: 2 Mb/s (dla odtwarzania video)
  - Zalecana prędkość: 5 Mb/s lub więcej (dla płynnego odtwarzania w jakości Full HD)
- **Dodatkowe oprogramowanie:** Nie wymagane - kurs dostępny bezpośrednio z poziomu przeglądarki

#### Dostęp do platformy

- Link do platformy kursu zostanie przesłany na adres e-mail po zakupie
- Logowanie poprzez indywidualne konto użytkownika
- Dostęp 24/7 z dowolnego miejsca

**Rejestracja uczestnictwa:** System automatycznie rejestruje postępy w kursie, zaliczenie testów i ukończenie poszczególnych modułów.

## Kontakt



**Pamela Sawicka**

**E-mail** kontakt@kursyszkolenia.online

**Telefon** (+48) 61 6427 010