



Notebook Master
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,8 / 5

255 ocen

Google Ads / Wdrożenie skutecznych kampanii Google Ads - szkolenie

Numer usługi 2025/11/04/158529/3125967

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 26.02.2026 do 26.02.2026

1 476,00 PLN brutto

1 200,00 PLN netto

184,50 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery, Kierunek - Rozwój, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, FELB.06.08-IZ.00-0083/24
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do zarówno do osób fizycznych, jak i do przedsiębiorców i ich pracowników, którzy chcą nabyć wiedzę i umiejętności sprzedażowe, i wykorzystać je w ramach prowadzonej działalności gospodarczej i etatu.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	25-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Google Ads" przygotowuje do samodzielnego i prawidłowego wykonywania obowiązków w zakresie tworzenia kampanii reklamowych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia znaczenie opinii w Google Moja Firma i wskazuje sposoby ich pozyskiwania oraz zarządzania nimi.	Rozpoznaje korzyści wynikające z posiadania pozytywnych opinii.	Test teoretyczny
	Wskazuje poprawne sposoby reagowania na opinie klientów.	Test teoretyczny
Identyfikuje funkcje i konfigurację narzędzi Google (Ads, Analytics, Tag Manager) oraz opisuje proces ich integracji.	Rozróżnia główne funkcje Google Ads, Analytics i Tag Managera.	Test teoretyczny
	Wskazuje poprawną kolejność łączenia narzędzi Google.	Test teoretyczny
Klasyfikuje rodzaje kampanii Google Ads i przyporządkowuje je do odpowiednich celów marketingowych.	Dobiera typ kampanii do konkretnego celu biznesowego.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje różnice między kampaniami Discovery, Performance Max i innymi.	Test teoretyczny
Rozróżnia cechy kampanii lokalnych, w sieci wyszukiwania i remarketingowych.	Wskazuje charakterystyczne elementy kampanii lokalnych.	Test teoretyczny
	Identyfikuje sytuacje, w których stosuje się kampanie remarketingowe.	Test teoretyczny
Określa zasady doboru słów kluczowych i analizuje ich wpływ na skuteczność kampanii.	Wybiera właściwe kryteria doboru słów kluczowych (dopasowanie, intencja użytkownika).	Test teoretyczny
	Wskazuje skutki użycia nieodpowiednich słów kluczowych.	Test teoretyczny
Określa zasady budowy struktury kampanii i grup reklam zgodnie z dobrymi praktykami.	Rozpoznaje poprawny podział na kampanie i grupy reklam.	Test teoretyczny
	Wybiera elementy niezbędne do prawidłowej struktury kampanii.	Test teoretyczny
Wskazuje elementy skutecznej reklamy tekstowej w Google Ads.	Rozpoznaje komponenty reklamy zwiększające jej atrakcyjność (nagłówki, CTA, rozszerzenia).	Test teoretyczny
	Identyfikuje błędy obniżające skuteczność reklamy tekstowej.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje wyniki kampanii i dobiera działania optymalizacyjne w celu poprawy jej efektywności.	Interpretuje podstawowe wskaźniki skuteczności (CTR, CPC, ROAS).	Test teoretyczny
	Dobiera właściwe działania optymalizacyjne.	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

Szkolenie skierowane jest zarówno do osób fizycznych, jak i do przedsiębiorców i ich pracowników, chcących zwiększyć zakres wiedzy i własnych umiejętności. Udział w usłudze umożliwi uczestnikowi uzupełnienie i uporządkowanie dotychczasowej wiedzy z obszaru sprzedaży.

RAMOWY PLAN KSZTAŁCENIA:

I. Pre-test.

II. Google Moja Firma (wizytówka Google) (teoria+praktyka)

- Tworzenie i optymalizacja
- Zbieranie opinii i zarządzanie nimi

III. Konfiguracja narzędzi Google (teoria+praktyka)

- Połączenie Ads, Analytics, Tag Manager
- Ustawienie konwersji (np. formularze, telefony – WordPress)

IV. Rodzaje kampanii (teoria+praktyka)

- Kampanie lokalne, wyszukiwanie, remarketing
- Discovery i Performance Max – czy warto?

V. Tworzenie kampanii od podstaw (teoria+praktyka)

- Dobór słów kluczowych
- Struktura kampanii i grup reklam
- Tworzenie skutecznych reklam tekstowych

VI. Optymalizacja (teoria+praktyka)

- Analiza wyników, modyfikacja stawek, testowanie

VII. Walidacja.

Szkolenie trwa 8 godzin dydaktycznych i realizowane jest w kameralnych grupach, maksymalnie 8-osobowych. Każdy uczestnik realizujący kurs w formie zdalnej w czasie rzeczywistym ma możliwość otrzymania od nas (za pośrednictwem kuriera) jednostki sprzętowej. Po zakończonym kursie sprzęt zostaje odebrany przez kuriera.

Udział uczestników szkolenia realizujących je w formie zdalnej w czasie rzeczywistym potwierdza raport generowany z platformy Zoom.

Wymagana jest frekwencja na poziomie min. 80%.

Szkolenie prowadzone jest z wykorzystaniem metod nauczania aktywizujących uczestników: dyskusja w grupie, burza mózgów, ćwiczenia.

Szkolenie rozpoczyna się pre-testem weryfikującym początkową wiedzę uczestnika usługi rozwojowej i zakończone jest walidacją, tj. wewnętrznym egzaminem (post-test) weryfikującym nabyte kompetencje, pozytywne jego zaliczenie honorowane jest certyfikatem potwierdzającym jego ukończenie i uzyskane efekty kształcenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Pre-test. Google Moja Firma (wizytówka Google). Tworzenie i optymalizacja. Zbieranie opinii i zarządzanie nimi. (Testy, wykład, dyskusja, ćwiczenia)	Albert Adamczak	26-02-2026	08:45	10:15	01:30
2 z 8 Przerwa.	Albert Adamczak	26-02-2026	10:15	10:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 8 Konfiguracja narzędzi Google. Połączenie Ads, Analytics, Tag Manager. Ustawienie konwersji (np. formularze, telefony – WordPress). (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Albert Adamczak	26-02-2026	10:30	12:00	01:30
4 z 8 Przerwa.	Albert Adamczak	26-02-2026	12:00	12:45	00:45
5 z 8 Rodzaje kampanii. Kampanie lokalne, wyszukiwanie, remarketing. Discovery i Performance Max – czy warto? Tworzenie kampanii od podstaw. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Albert Adamczak	26-02-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 8 Przerwa.	Albert Adamczak	26-02-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 8 Dobór słów kluczowych. Struktura kampanii i grup reklam. Tworzenie skutecznych reklam tekstowych. Optymalizacja. Analiza wyników, modyfikacja stawek, testowanie. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia, testy.)	Albert Adamczak	26-02-2026	14:30	15:30	01:00
8 z 8 Walidacja.	-	26-02-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 476,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Albert Adamczak

Obszar specjalizacji: Performance marketing, kampanie Google Ads, pozycjonowanie wizytówek Google (Google Business Profile), lokalny marketing internetowy.

Wykształcenie: Wyższe – Zarządzanie w małych i średnich przedsiębiorstwach 2014-2017

Doświadczenie zawodowe: Ponad 10 lat doświadczenia w marketingu internetowym i e-commerce. od 2015 - obecnie.

Współwłaściciel lokalnej firmy usługowej. od 2014 - obecnie.

Właściciel sklepu internetowego. Samodzielne planowanie, tworzenie i optymalizacja kampanii reklamowych w systemie Google Ads. od 2020 - obecnie.

Obsługa klientów zewnętrznych – przygotowanie strategii reklamowych, prowadzenie działań performance marketingowych. od 2017 - obecnie

Praktyczne doświadczenie w optymalizacji i pozycjonowaniu wizytówek Google Business Profile. od 2014 - obecnie.

Doświadczenie szkoleniowe:

Szkolenia indywidualne z zakresu Google Ads i pozycjonowania lokalnego. od 2021 - obecnie.

Edukacja klientów w zakresie zarządzania kampaniami, analizowania wyników i optymalizacji budżetu reklamowego. od 2021 - obecnie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Całość opracowanych materiałów jest autorska i składa się z: opisów, schematów, zdjęć. Po zakończeniu kształcenia wszyscy uczestnicy otrzymują materiały w formie skryptu dotyczące całości przekazywanej wiedzy.

Każdy uczestnik realizujący kurs w formie zdalnej w czasie rzeczywistym ma możliwość otrzymania od nas (za pośrednictwem kuriera) jednostki sprzętowej. Po zakończonym kursie sprzęt zostaje odebrany przez kuriera.

Informacje dodatkowe

Faktura za usługę rozwojową podlega zwolnieniu z VAT dla osób korzystających z dofinansowania powyżej 70% (zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 955 z późn. zm.)).

Szkolenie trwa 8 godzin dydaktycznych. Przerwy realizowane w trakcie szkolenia nie są wliczane do jego czasu trwania.

I przerwa: 10:15-10:30

II przerwa: 12:00-12:45

III przerwa: 14:15-14:30

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- Do połączenia zdalnego w czasie rzeczywistym pomiędzy uczestnikami, a trenerem służy program "Zoom Client for Meetings" (do pobrania ze strony <https://zoom.us/download>).
- Komputer/laptop z kamerką internetową z zainstalowaną aplikacją Zoom, minimum dwurdzeniowy CPU o taktowaniu 2 GHz.
- Mikrofon i słuchawki (ewentualnie głośniki).
- System operacyjny MacOS 10.7 lub nowszy, Windows 7, 8, 10, Linux: Mint, Fedora, Ubuntu, RedHat.
- Przeglądarkę internetową: Chrome 30 lub nowszy, Firefox 27 lub nowszy, Edge 12 lub nowszy, Safari 7 lub nowsze.
- Dostęp do internetu. Zalecane parametry przepustowości łącza: min. 5 Mbps - upload oraz min. 10 Mbps - download, zarezerwowane w danym momencie na pracę zdalną w czasie rzeczywistym. Umożliwi to komfortową komunikację pomiędzy uczestnikami, a trenerem.
- Link umożliwiający dostęp do szkolenia jest aktywny przez cały czas jego trwania, do końca zakończenia danego etapu szkolenia. Każdy uczestnik będzie mógł użyć go w dowolnym momencie trwania szkolenia.

Kontakt



Artur Kowalewski

E-mail szkolenia@notebookmaster.pl

Telefon (+48) 573 436 635