



Marketing Online -
Piotr Guziur

★★★★★ 4,6 / 5

135 ocen

Google Ads: Strategia zysku krok po kroku (forma zdalna)

Numer usługi 2026/03/12/16416/3400497

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 06:00 h

📅 09.06.2026 do 09.06.2026

1 217,70 PLN brutto

990,00 PLN netto

202,95 PLN brutto/h

165,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- Osoby chcące podejmować właściwe strategiczne decyzje dotyczące wykorzystania Google Ads oraz audytować kampanie, oceniać ich efektywność i skutecznie współpracować z agencjami lub zespołem.
- Osoby chcące efektywnie zarządzać budżetem reklamowym w Google Ads i dowiedzieć się jak ustawić budżet i unikać niepotrzebnych strat,
- Osoby chcące mierzyć realny wpływ finansowy kampanii Google Ads na firmę i podejmować kluczowe decyzje biznesowe na podstawie twardych danych,
- Osoby nadzorujące podwykonawców.

Usługa również adresowana dla uczestników projektu Kierunek Kariera Zawodowa

Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

08-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

6

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie Google Ads Strategia zysku krok po kroku - przygotowuje do właściwego podejmowania strategicznych decyzji marketingowych w obszarze zarządzania ekosystemem Google Ads. Przygotowuję do samodzielnego świadczenia usług z zakresu zarządzania zespołem specjalistów SEM oraz przygotowywania długofalowych strategii marketingowych, opartych o analizę danych konta i kampanii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi kompleksowo audytować konta i kampanie Google Ads, identyfikując kluczowe błędy i obszary do optymalizacji w kontekście celów biznesowych.	Uczestnik identyfikuje najczęstsze błędy w ustawieniach konta Google Ads i wyjaśnia ich wpływ na efektywność kampanii. - Wskazuje obszary do optymalizacji w strukturze konta, budżetach, strategiach stawek oraz słowach kluczowych. - Proponuje konkretne zmiany w tekstach reklam i komponentach w celu zwiększenia widoczności i klikalności. - Potrafi ocenić stronę docelową pod kątem jej związku z reklamą i potencjału konwersji.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi analizować i interpretować dane z kampanii Google Ads oraz raporty, w celu podejmowania strategicznych decyzji optymalizacyjnych.	- Uczestnik potrafi zdefiniować cele i KPI dla kampanii Google Ads w oparciu o lejek sprzedażowy i specyfikę biznesu. - Interpretuje podstawowe raporty Google Ads i Looker Studio, wyciągając z nich wnioski dotyczące ROAS, CAC i LTV. - Wskazuje, które raporty są kluczowe dla właścicieli firm i managerów do regularnej analizy.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi ocenić jakość i rzetelność działań prowadzonych przez zewnętrznych dostawców (specjalistów SEM/agencji marketingowych) w Google Ads.	- Uczestnik potrafi sformułować listę kluczowych pytań do osoby prowadzącej kampanie lub agencji, umożliwiających weryfikację ich rzetelności i efektywności działań. - Wskazuje metody ustalania jasnych celów i oczekiwań we współpracy z agencją marketingową.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny

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

Google Ads: Strategia zysku krok po kroku

9:00 - 9:30 Rejestracja do platformy Zoom

9:30 - 10:30 Fundamenty skutecznych kampanii Google Ads

Czym jest Audyt Google Ads i dlaczego jest kluczowy:

- Definicja i cele audytu
- Efektywność kampanii, czyli co możemy osiągnąć dzięki Audytowi Kampanii Google Ads
- Najczęstsze przyczyny nieefektywnych kampanii

Fundamenty skutecznych kampanii Google Ads:

- Określenie celów i KPI (Key Performance Indicators)
- Zrozumienie lejka sprzedażowego i dopasowanie kampanii
- Określenie grupy docelowej, czyli czy kierujesz reklamy do właściwej grupy docelowej
- Wykorzystanie narzędzi AI do określenia grupy docelowej dla kampanii
- Konwersje
- Ćwiczenie praktyczne: *Analiza przykładowej struktury konta i określanie KPI dla konkretnego biznesu*

10:30 - 10:45 Przerwa

10:45 - 12:00 Audyt struktury konta

Audyt struktury konta pod kątem założonych celów kampanii:

- Ustawienia konta, czyli najczęściej popełniane błędy, które mają realny wpływ na efektywność kampanii
- Audyt typów kampanii, biorąc pod uwagę etapy świadomości użytkownika
- Zbiorczy Audyt ustawień kampanii
- Audyt budżetów kampanii i strategii określania stawek
- Ćwiczenie praktyczne: *Analiza listy słów kluczowych i identyfikacja obszarów do optymalizacji*

12:00 - 12:45 Przerwa

12:45 - 14:45 Audyt poszczególnych typów kampanii

Audyt poszczególnych typów kampanii:

- Kampania w sieci wyszukiwania omówienie błędów, które mają wpływ na to ile zapłacisz za reklamę
 - Słowa kluczowe: serce kampanii
 - Teksty reklam: pierwsze wrażenie, które decyduje Komponenty reklam: zwiększenie widoczności i klikalności
 - Odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania:
- "Dlaczego moje reklamy mają niski CTR."
- "Dlaczego użytkownicy klikają w reklamy, ale nie dokonują zakupu."

- “Jak pisać reklamy, które przyciągają uwagę?”
- Kampania PMax – analiza ustawień i best practices
- Pozostałe typy kampanii

14:45 - 15:15 Przerwa

15:15 - 16:00 Audyt strony docelowej

Audyt strony docelowej – jak nie utrudniać użytkownikom dokonania konwersji na stronie:

- Związek strony docelowej z reklamą
- Optymalizacja strony docelowej pod kątem konwersji
- Consent Mode v2

16:00 - 16:45 Analiza Wyników, Raportowanie i Współpraca z Agencją

Analiza Wyników, Raportowanie i Współpraca z Agencją:

- Ustalanie jasnych celów i oczekiwań
- Jak czytać i interpretować raporty Google Ads – analiza przykładowego raportu Google Ads w Looker Studio
- Zadawanie właściwych pytań osobie prowadzącej kampanie lub agencji – jak sprawdzić rzetelność agencji
- Ustalanie jasnych celów i oczekiwań

16:45 - 17:00 Walidacja

Zalety:

Szkolenie realizowane jest na żywo w czasie rzeczywistym:

- Interaktywna platforma
- Chat do komunikacji
- Udostępnianie ekranu
- Materiały w formie elektronicznej

Podczas szkolenia uczestnik ma dostęp do:

- zestawu praktycznych ćwiczeń realizowanych pod kierunkiem doświadczonego trenera, które pozwalają na bieżąco weryfikować nabywane umiejętności
- przykładów prawidłowych i nieprawidłowych działań, wraz z omówieniem ich skuteczności i efektywności

Czas trwania usługi liczony jest w godzinach zegarowych, gdzie jedna godzina zajęć odpowiada 60 minutom.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Czym jest Audyt Google Ads i dlaczego jest kluczowy, Fundamenty skutecznych kampanii Google Ads	Marta Piosek	09-06-2026	09:30	10:30	01:00
2 z 9 Przerwa	Marta Piosek	09-06-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 9 Audyt struktury konta pod kątem założonych celów kampanii	Marta Piosek	09-06-2026	10:45	12:00	01:15
4 z 9 Przerwa	Marta Piosek	09-06-2026	12:00	12:45	00:45
5 z 9 Audyt poszczególnych typów kampanii	Marta Piosek	09-06-2026	12:45	14:45	02:00
6 z 9 Przerwa	Marta Piosek	09-06-2026	14:45	15:15	00:30
7 z 9 Audyt strony docelowej – jak nie utrudniać użytkownikom dokonania konwersji na stronie	Marta Piosek	09-06-2026	15:15	16:00	00:45
8 z 9 Analiza Wyników, Raportowanie i Współpraca z Agencją	Marta Piosek	09-06-2026	16:00	16:45	00:45
9 z 9 Walidacja	-	09-06-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 217,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	202,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Piosek

Starszy Specjalista SEM w Marketing Online z 10-letnim doświadczeniem, a także certyfikowany Specjalista Google Ads i Analytics. Z wykształcenia Matematyk, który umiejętnie łączy projektowanie i optymalizację skutecznej strategii marketingowej wraz ze szczegółową analizą danych w kampaniach reklamowych. Jej pasja do tworzenia efektywnych kampanii reklamowych Google Ads przeplata się z umiejętnością przekazywania tej wiedzy zarówno uczestnikom szkoleń jak i kształcąc asystentów, którzy dzięki jej wsparciu stawali się specjalistami w tej dziedzinie. Zamiłowanie do przeprowadzania Audytów kampanii Google Ads umożliwia precyzyjne zidentyfikowanie obszarów do poprawy i optymalizacji. Ta wiedza staje się kluczowym elementem prowadzonych szkoleń, które są konkretne i oparte na rzeczywistych przypadkach. Uczestnicy nie tylko zdobywają teoretyczną wiedzę, lecz także uczą się praktycznych metod poprawy skuteczności swoich kampanii. szkolenia@marketingonline.pl
533 233 930

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po ukończeniu szkolenia każdy Uczestnik otrzyma dostęp do Akademii Marketing Online, a tam do przeglądania materiałów ze szkolenia:

- Prezentacje szkoleniowe z linkami do artykułów/danych/publikacji/książek polsko- i obcojęzycznych dotyczących prezentowanych zagadnień
- Nagrania ze szkolenia na żywo
- Szkolenie w formie e-learning z Podstaw Marketingu w Internecie z interaktywnymi quizami

Informacje dodatkowe

W przypadku dofinansowania w conajmniej 70% wartości pełnej kwoty za szkolenie, wystawiamy fakturę zwolnioną z VATu. Jeżeli dofinansowanie jest niższe niż 70%, do podanej kwoty doliczamy podatek VAT w wysokości 23%.

Szkolenie prowadzone na żywo, w czasie rzeczywistym.

Szkolenie prowadzone jest w wymiarze - 80% teoretycznym, 20% praktycznym.

Dostęp do prezentacji oraz innych materiałów online.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój

W związku z posiadaniem przez nas znakiem jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno - Szkoleniowych (MSUES 2.0) mają Państwo możliwość składania do WUP Kraków (Centrum Zapewniania Jakości Kształcenia) informacji o niskiej jakości usług, niezgodności działalności instytucji z wymaganiami MSUES osobiście, telefonicznie lub mailowo na adres: jakosc@wup-krakow.pl

Warunki techniczne

Szkolenie prowadzone w formie online za pośrednictwem platformy Zoom. Aby uczestniczyć w szkoleniu każdy uczestnik musi przygotować we własnym zakresie odpowiedni sprzęt, który zapewni możliwość uzyskania odpowiednich efektów uczenia się:

- PC, laptop lub telefon komórkowy z łączem internetowym (stałe lub mobilne 3G lub 4G/LTE)
- System operacyjny: macOS X z macOS 10.7 lub nowszym, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z SP1 lub dedykowana aplikacja mobilna z AppStore lub GooglePlay
- Wbudowany mikrofon/zestaw słuchawkowy dla osób chcących zadawać pytania głosowo (nie przez chat)
- przeglądarka internetowa Chrome lub FireFox
- mikrofon i kamera na potrzeby ewentualnego monitoringu usługi zdalnej.

Kontakt



Paulina Wilk

E-mail szkolenia@marketingonline.pl

Telefon (+48) 533 233 930