



PROFITONIC Maciej  
Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

735 ocen

## Organizacja procesów związanych z widocznością firmy w internecie”

Numer usługi 2026/04/08/119739/3471651

📍 Białystok

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 24:00 h

📅 25.05.2026 do 28.05.2026

5 700,00 PLN brutto

5 700,00 PLN netto

237,50 PLN brutto/h

237,50 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Przedsiębiorcy oraz pracownicy firm handlowych, w tym sprzedawcy, pracownicy punktów sprzedaży oraz osoby odpowiedzialne za realizację i porządkowanie działań związanych z widocznością firmy w internecie oraz jej obecnością w środowisku cyfrowym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	9
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego organizowania i porządkowania działań związanych z widocznością firmy w internecie. Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat funkcjonowania wizytówki Google oraz zasad wykorzystywania płatnej reklamy online jako narzędzi wspierających obecność firmy w środowisku cyfrowym. Szkolenie rozwija również kompetencje osobiste niezbędne do świadomego, spójnego i odpowiedzialnego funkcjonowania firmy online.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p><b>Wiedza:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnia znaczenie obecności firmy w internecie, ze szczególnym uwzględnieniem wizytówki Google oraz reklamy online</li> <li>- opisuje elementy wizytówki Google wpływające na widoczność firmy i decyzje klientów lokalnych</li> <li>- rozróżnia działania organiczne i płatne oraz wskazuje sytuacje, w których reklama online jest uzasadniona</li> <li>- charakteryzuje podstawowe zasady działania systemów reklamowych Google Ads i Meta Ads</li> <li>- identyfikuje wyzwania związane z funkcjonowaniem firmy w środowisku online, w tym presję ocen i opinii</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uczestnik poprawnie wyjaśnia rolę wizytówki Google w budowaniu widoczności firmy w internecie</li> <li>- uczestnik wskazuje elementy wizytówki Google wpływające na decyzje klientów lokalnych</li> <li>- uczestnik rozróżnia działania organiczne i płatne w marketingu online</li> <li>- uczestnik opisuje podstawowe zasady działania Google Ads i Meta Ads</li> <li>- uczestnik wskazuje cele reklamy online i ich zastosowanie w zależności od potrzeb firmy</li> <li>- uczestnik identyfikuje wyzwania związane z obecnością firmy w internecie, w tym presję opinii i ocen</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>
<p><b>Umiejętności :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- edytuje i optymalizuje wizytówkę Google w celu zwiększenia widoczności firmy</li> <li>- dobiera kategorie działalności, opis, materiały wizualne oraz posty do celów biznesowych</li> <li>- pozyskuje opinie klientów oraz odpowiada na nie w sposób profesjonalny, także w sytuacjach trudnych</li> <li>- dobiera formę reklamy online do potrzeb firmy i określonego budżetu</li> <li>- ustawia podstawowe parametry reklamy online (cel, grupa odbiorców, budżet, czas trwania)</li> <li>- reaguje na krytykę i negatywne komentarze z zachowaniem zasad komunikacji i wizerunku firmy</li> <li>- planuje dalsze działania online w sposób spójny z wartościami i możliwościami firmy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uczestnik samodzielnie edytuje i optymalizuje wizytówkę Google (opis, kategorie, dane kontaktowe, godziny otwarcia)</li> <li>- uczestnik dobiera i dodaje materiały wizualne wspierające wizerunek firmy</li> <li>- uczestnik publikuje post lub aktualność w wizytówce Google z zastosowaniem CTA</li> <li>- uczestnik przygotowuje odpowiedzi na opinie klientów, w tym negatywne, z zachowaniem zasad komunikacji</li> <li>- uczestnik dobiera odpowiedni cel reklamy online do określonej sytuacji biznesowej</li> <li>- uczestnik ustawia podstawowe parametry reklamy (grupa odbiorców, budżet, czas trwania) w formie symulacji</li> <li>- uczestnik planuje dalsze działania online w sposób spójny i adekwatny do możliwości firmy</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- świadomie buduje wizerunek firmy w internecie</li> <li>- zachowuje profesjonalizm w komunikacji z klientami online</li> <li>- wykazuje odporność na presję ocen i porównywania się z konkurencją</li> <li>- podejmuje odpowiedzialne decyzje dotyczące widoczności i reklamy firmy w internecie</li> <li>- dba o spójność działań online z tożsamością i wartościami firmy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- uczestnik wykazuje świadomość wpływu komunikacji online na wizerunek firmy</li> <li>- uczestnik zachowuje profesjonalizm w kontaktach z klientami w środowisku internetowym</li> <li>- uczestnik reaguje na krytykę i trudne sytuacje w sposób opanowany i konstruktywny</li> <li>- uczestnik wykazuje odpowiedzialne podejście do decyzji dotyczących reklamy i widoczności firmy</li> <li>- uczestnik identyfikuje własne obawy związane z obecnością online i wskazuje sposoby radzenia sobie z nimi</li> <li>- uczestnik dba o spójność działań internetowych z wartościami i tożsamością firmy</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

## Wizytówka Google jako element widoczności firmy

### Cel dnia:

Uczestnik potrafi wykorzystywać wizytówkę Google jako narzędzie wpływające na widoczność firmy i decyzje klientów lokalnych.

### Zakres tematyczny:

1. Znaczenie wizytówki Google w funkcjonowaniu firmy w internecie
2. Miejsca wyświetlania wizytówki i ich wpływ na decyzje klientów
3. Elementy wizytówki Google wpływające na widoczność:
  - nazwa, opis, kategorie działalności
  - obszar działania
  - dane kontaktowe i godziny otwarcia
4. Materiały wizualne w wizytówce:
  - logo, siedziba, zespół, produkt
5. Opinie klientów:
  - sposoby pozyskiwania opinii
  - znaczenie odpowiedzi na opinie
  - postępowanie w przypadku opinii negatywnych
6. Posty i aktualności w wizytówce Google:
  - rodzaje treści
  - częstotliwość publikacji
  - stosowanie wezwań do działania (CTA)
7. Wprowadzenie do reklamy Google:
  - rola Google Ads
  - porównanie Google Ads i Meta Ads
  - omówienie podstawowych elementów panelu reklamowego

### Element praktyczny:

Edycja i optymalizacja wizytówki Google na żywo.

## DZIEŃ 2

### Płatna reklama online jako wsparcie widoczności firmy

### Cel dnia:

Uczestnik rozumie zasady działania płatnej reklamy online i potrafi dobrać jej formę do potrzeb firmy.

### Zakres tematyczny:

1. Reklama płatna a działania organiczne:
  - kiedy reklama jest potrzebna
  - kiedy reklama jest nieefektywna
2. Zasady działania systemu Meta Ads
3. Cele reklamy online:
  - kliknięcia
  - wiadomości
  - odwiedzin profilu
  - reklama lokalna
4. Promowanie posta:
  - uruchamianie promocji
  - dobór celu
  - wybór grupy odbiorców
  - ustalanie budżetu i czasu trwania
5. Reklama w Menedżerze Reklam:
  - struktura kampanii
  - ustawienia grupy odbiorców

- weryfikacja działania reklamy
6. Rodzaje reklam i ich zastosowanie:
- reklama na profil
  - reklama na wiadomości
  - reklama na kliknięcia
  - reklama lokalna

**Element praktyczny:**

Symulacja ustawienia reklamy z określonym budżetem.

**DZIEŃ 3**

**Kompetencje miękkie w funkcjonowaniu firmy online**

**Cel dnia:**

Uczestnik wzmacnia kompetencje osobiste wspierające świadome i spójne funkcjonowanie firmy w środowisku internetowym.

**Zakres tematyczny:**

1. Widoczność firmy a komfort psychiczny:
  - obawy związane z obecnością w internecie
  - presja ocen i opinii
2. Autentyczność i spójność działań online:
  - zgodność działań internetowych z wartościami firmy
  - budowanie wiarygodności
3. Reagowanie na krytykę i trudne sytuacje:
  - negatywne opinie i komentarze
  - zachowanie profesjonalizmu
4. Zarządzanie stresem i przeciążeniem informacyjnym:
  - nadmiar bodźców
  - porównywanie się z konkurencją
5. Podsumowanie i plan dalszych działań:
  - wnioski indywidualne
  - określenie kolejnych kroków

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

**Cennik**

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 700,00 PLN

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 700,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	237,50 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	237,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

.Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

## Adres

Białystok  
Białystok  
woj. podlaskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**MACIEJ LEONARD**

**E-mail** maciejleonard@gmail.com

**Telefon** (+48) 514 970 108