



sprawny.marketing
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

688 ocen

Szkolenie Google ADS + Google ADS PRO

Numer usługi 2026/05/15/10220/3562672

📍 Poznań

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:00 h

📅 20.07.2026 do 21.07.2026

2 546,10 PLN brutto

2 070,00 PLN netto

181,86 PLN brutto/h

147,86 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- Wszyscy marketerzy, którzy chcą nauczyć się korzystać z systemu Google Ads oraz zdobyć umiejętność efektywnego wydawania środków w Google Ads i sprawniejszego zarządzania kampaniami.
- Osoby pracujące na stanowiskach kierowniczych, zarządzające pracą innych i wyznaczające cele - dzięki szkoleniu zweryfikują, czy ich zasoby alokowane są prawidłowo, a praca wykonywana zgodnie z dobrymi praktykami.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

16-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Google ADS + Google ADS PRO" potwierdza przygotowanie do ustalania struktury kampanii i grup reklam, raportowania, optymalizacji kampanii według celów, dopasowania słów kluczowych oraz wprowadzenia do reklamy w sieci reklamowej GDN (Google Display Network). Znajomość Google Ads umożliwi efektywne wydawanie środków i sprawniejsze zarządzanie kampaniami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje pojęcia związane z reklamą w Google i zarządza swoim kontem Google Ads	Uczestnik wskazuje funkcje Google Ads, rozróżnia zalety, zna zasady rankingu wyników	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia podstawowe wskaźniki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje kampanie reklamowe	Uczestnik dopasowuje słowa kluczowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik właściwie kieruje reklamy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik uzupełnia rozszerzenia reklam	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozumie statystyki i zarządza kampanią	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik optymalizuje kampanię	Uczestnik śledzi konwersję w Google Ads	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik generuje raporty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozwija listę słów kluczowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wykorzystuje optymalizację automatyczną	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy lejek zakupowy w Google Ads	Uczestnik tworzy strategię sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje modele hierarchii relacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje potencjał reklamowy YouTube	Uczestnik definiuje formaty reklamowe w YouTube	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik tworzy reklamy sekwencyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje remarketing i opracowuje strategię remarketingową	Uczestnik wykorzystuje remarketing w YouTube	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik unika błędów przy tworzeniu list remarketingowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia typy kampanii i sposoby na poprawę efektywności działań	Uczestnik używa Ads Editor	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik charakteryzuje kampanie typu Discovery czy Performance Max	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wykorzystuje reguły automatyczne na swoim koncie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Brak wymagań wstępnych.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- Brak podziału na grupy.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Zakres tematyczny szkolenia:

- Reklamy w wyszukiwarkach i Google Ads (wyniki naturalne i płatne w wynikach wyszukiwania, SEM, SEO, PPC – uporządkowanie pojęć, podstawy Google Ads)
- AdWs w praktyce (podstawowe wskaźniki, nawigacja po koncie Ads)
- Budowa kampanii reklamowych w Google Ads (słowa kluczowe, przygotowanie reklamy)
- Śledzenie rezultatów (śledzenie konwersji w Google Ads)
- Optymalizacja kampanii (pierwsze raporty, tworzenie efektywnych tekstów reklamowych, rozwijanie listy słów kluczowych, cele kampanii)

- Sieć Google – wyjście z reklamą poza wyszukiwarke (rodzaje reklamy w sieci Google, reklamy kierowane na strony, opłaty w modelu CPM i CPC, kreator reklam graficznych)
- Trendy i psychologia wyszukiwania (charakterystyka zachowań użytkowników wyszukiwarek, narzędzie Google Trends)
- Struktura kampanii Ads w sieci wyszukiwania
- Słowa kluczowe – zagadnienia zaawansowane
- Wynik jakości, techniki optymalizacyjne i diagnostyka
- Przykład optymalnej struktury konta
- Kampanie w sieci reklamowej Google (Metody kierowania w sieci reklamowej, formaty reklam)
- Remarketing w Google Ads
- Reklama video w obrębie YouTube
- Reklama w Gmailu
- Strony docelowe i copywriting
- Ads Editor (wprowadzenie i najważniejsze funkcje)
- Reguły automatyczne

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Wprowadzenie do reklamy w wyszukiwarkach i Google Ads	Zajęcia	Łukasz Chwiszczuk	20-07-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 22 Ads w praktyce	Zajęcia	Łukasz Chwiszczuk	20-07-2026	11:00	11:30	00:30
3 z 22 -	Przerwa	-	20-07-2026	11:30	11:45	00:15
4 z 22 Budowa kampanii reklamowych w Google Ads	Zajęcia	Łukasz Chwiszczuk	20-07-2026	11:45	13:00	01:15
5 z 22 -	Przerwa	-	20-07-2026	13:00	13:45	00:45
6 z 22 Sieć Google (GDN) – wyjście z reklamą poza wyszukiwarke	Zajęcia	Łukasz Chwiszczuk	20-07-2026	13:45	14:45	01:00
7 z 22 Śledzenie rezultatów - pierwsze kroki z optymalizacją	Zajęcia	Łukasz Chwiszczuk	20-07-2026	14:45	15:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 22 -	Przerwa	-	20-07-2026	15:15	15:30	00:15
9 z 22 Optymalizacja kampanii	Zajęcia	Łukasz Chwyszczuk	20-07-2026	15:30	16:30	01:00
10 z 22 Panel dyskusyjny	Zajęcia	Łukasz Chwyszczuk	20-07-2026	16:30	17:00	00:30
11 z 22 Tworzenie lejka zakupowego w Google Ads	Zajęcia	Łukasz Chwyszczuk	21-07-2026	10:00	10:15	00:15
12 z 22 Reklama video w obrębie YouTube	Zajęcia	Łukasz Chwyszczuk	21-07-2026	10:15	11:30	01:15
13 z 22 -	Przerwa	-	21-07-2026	11:30	11:45	00:15
14 z 22 Remarketing w Google Ads	Zajęcia	Łukasz Chwyszczuk	21-07-2026	11:45	12:30	00:45
15 z 22 Ads Editor (przyspiesz swoją pracę na koncie Google Ads)	Zajęcia	Łukasz Chwyszczuk	21-07-2026	12:30	13:00	00:30
16 z 22 -	Przerwa	-	21-07-2026	13:00	13:45	00:45
17 z 22 Kampanie w wyszukiwarce bez użycia słów kluczowych - DSA	Zajęcia	Łukasz Chwyszczuk	21-07-2026	13:45	14:30	00:45
18 z 22 Pozostałe typu kampanii Google Ads / Nowości w Google Ads	Zajęcia	Łukasz Chwyszczuk	21-07-2026	14:30	15:15	00:45
19 z 22 -	Przerwa	-	21-07-2026	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 22 Automatyzacja pracy na koncie Google Ads	Zajęcia	Łukasz Chwiszczuk	21-07-2026	15:30	16:00	00:30
21 z 22 Pytania i odpowiedzi	Zajęcia	Łukasz Chwiszczuk	21-07-2026	16:00	16:45	00:45
22 z 22 -	Walidacja	Łukasz Chwiszczuk	21-07-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:15
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	15:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 546,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 070,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	181,86 PLN
---------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	147,86 PLN
--------------------------	------------

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Liczba godzin zegarowych usługi	14:00
---------------------------------	-------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Chwiszczuk

Zwolennik optymalizacji i wyciągania maksymalnych efektów z każdej kampanii. Doskonalił swoje umiejętności prowadząc projekty dla kilku agencji i domów mediowych.

W swoim portfolio ma zrealizowane projekty dla takich marek jak: Ford, Volvo, mBank, meritumBank, PZU, BZ WBK, Bosch i wielu wielu innych.

Prowadzi stałe szkolenia i praktyczne warsztaty z SEM. Prelegent na semKRK, SEMcamp i Akademii Google Partners.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują prezentację szkoleniową oraz certyfikat uczestnictwa.

Adres

pl. Władysława Andersa 1

61-894 Poznań

woj. wielkopolskie

Novotel Poznań Centrum

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077