



LOCAL MARKETING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Pozycjonowanie lokalne i optymalizacja Profilu Firmy w Google z wykorzystaniem AI i aktualnych trendów

Numer usługi 2026/09/14/236100/3810549

- Usluga szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 12:00 h
- 26.11.2026 do 28.11.2026

2 767,50 PLN brutto
2 250,00 PLN netto
230,63 PLN brutto/h
187,50 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do przedsiębiorców, właścicieli firm, osób samozatrudnionych, pracowników, osób odpowiedzialnych za marketing i sprzedaż, freelancerów oraz osób fizycznych, które chcą zdobyć lub rozwinąć kompetencje w zakresie pozycjonowania lokalnego, optymalizacji Profilu Firmy w Google oraz wykorzystania narzędzi AI w marketingu lokalnym.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób początkujących, jak i posiadających podstawowe doświadczenie w marketingu internetowym lub obsłudze Profilu Firmy w Google. Uczestnicy poznają praktyczne zasady analizy i optymalizacji profilu, doboru kategorii i treści, zarządzania opiniami, analizy lokalnej konkurencji oraz wykorzystania AI do usprawnienia wybranych działań marketingowych.

Udział w szkoleniu nie wymaga wcześniejszego doświadczenia w pozycjonowaniu lokalnym ani specjalistycznej wiedzy z zakresu Profilu Firmy w Google lub sztucznej inteligencji.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

25-11-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Po zakończeniu szkolenia uczestnik analizuje i optymalizuje Profil Firmy w Google, dobiera działania wspierające lokalną widoczność, tworzy i weryfikuje treści z wykorzystaniem AI, analizuje konkurencję oraz interpretuje podstawowe dane. Na tej podstawie planuje dalsze działania optymalizacyjne dla profilu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje i ocenia Profil Firmy w Google.	Identyfikuje błędy w konfiguracji profilu. Dobiera kategorię główną i kategorie dodatkowe do rodzaju działalności. Ocenia kompletność danych i elementów profilu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera działania wspierające lokalną widoczność firmy w Google.	Rozróżnia czynniki wpływające na wyniki lokalne. Dobiera działania optymalizacyjne do przedstawionego przypadku. Identyfikuje działania ryzykowne lub niezgodne z zasadami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
obiera i ocenia treści marketingowe z wykorzystaniem AI.	Dobiera sposób wykorzystania AI do tworzenia treści. Konstruuje elementy promptu adekwatnie do celu. Identyfikuje informacje wymagające weryfikacji. Dobiera prawidłowe sposoby reagowania na opinie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Interpretuje dane i planuje systematyczną obsługę profilu.	Rozróżnia dane dotyczące widoczności, aktywności użytkowników i konwersji. Dobiera działania na podstawie przedstawionych wyników. Porządkuje działania w planie 30/60/90 dni.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM I HARMONOGRAM USŁUGI

Usługa obejmuje łącznie **12 godzin zegarowych** i realizowana jest przez 3 dni, po 4 godziny zegarowe dziennie, w formie zdalnej w czasie rzeczywistym na platformie **Google Meet**. Każdy dzień obejmuje łącznie 3 godziny i 30 minut zajęć merytorycznych i/lub walidacji oraz 30 minut przerwy. Jedna godzina usługi oznacza 60 minut. Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.

Metody pracy: miniwykład, demonstracja z wykorzystaniem współdzielenia ekranu, analiza przykładów i studiów przypadków, ćwiczenia indywidualne, dyskusja moderowana oraz informacja zwrotna trenera. Ćwiczenia wykonywane podczas szkolenia stanowią element procesu kształcenia i nie są formalną walidacją efektów uczenia się.

Podczas szkolenia wykorzystywane są przykładowe Profile Firmy w Google, studia przypadków oraz narzędzia AI. Uczestnik korzysta z własnego komputera lub laptopa z dostępem do Internetu i przeglądarki internetowej.

DZIEŃ 1. POZYCJONOWANIE LOKALNE, PROFIL FIRMY W GOOGLE I OPTYMALIZACJA

Intencje lokalne użytkowników i miejsca wyświetlania firmy w wyszukiwarce Google oraz Mapach Google. Trafność, odległość i rozpoznawalność jako elementy wpływające na widoczność lokalną. Różnice pomiędzy działaniami organicznymi a reklamą płatną. Zasady dotyczące firm uprawnionych do posiadania Profilu Firmy w Google. Lokalizacja stacjonarna i obszar działania. Własność profilu, role użytkowników, uprawnienia i bezpieczeństwo dostępu.

Audyt podstawowych elementów profilu: nazwa firmy, kategoria główna i kategorie dodatkowe, adres lub obszar działania, telefon, witryna internetowa, godziny otwarcia i atrybuty. Analiza usług, produktów, opisu, zdjęć oraz kompletności profilu. Dobór kategorii odpowiednich do rodzaju działalności. Spójność danych NAP. Analiza lokalnej konkurencji i identyfikowanie elementów wymagających poprawy.

Ćwiczenie: analiza przykładowego Profilu Firmy w Google oraz przygotowanie rekomendowanych działań optymalizacyjnych.

DZIEŃ 2. TREŚCI, OPINIE I WYKORZYSTANIE AI W MARKETINGU LOKALNYM

Tworzenie opisów firmy, usług i tematów komunikacji odpowiadających rzeczywistej ofercie oraz lokalnym intencjom użytkowników. Posty i aktualności, konstrukcja komunikatu, CTA oraz planowanie publikacji. Materiały wizualne i ich prawidłowe wykorzystanie. Aktualne trendy w marketingu i pozycjonowaniu lokalnym.

Wykorzystanie AI do przygotowywania opisów, usług, postów, FAQ oraz odpowiedzi na opinie. Budowa promptu, określanie kontekstu, celu, odbiorcy i oczekiwanego rezultatu. Identyfikowanie błędów i halucynacji AI, weryfikacja informacji, poufność danych oraz kontrola człowieka nad wygenerowanymi treściami.

Pozyskiwanie opinii klientów oraz rozpoznawanie działań niedozwolonych i ryzykownych. Odpowiedzi na opinie pozytywne, neutralne i negatywne. Ochrona prywatności oraz zasady komunikacji z klientem.

Ćwiczenie: przygotowanie i ocena przykładowych treści dla Profilu Firmy w Google z wykorzystaniem AI.

DZIEŃ 3. ANALIZA WYNIKÓW, SYSTEMATYCZNA OPTYMALIZACJA I WALIDACJA

Podstawowe dane dotyczące funkcjonowania Profilu Firmy w Google. Rozróżnienie widoczności, aktywności użytkowników i konwersji. Ustalanie punktu odniesienia oraz monitorowanie zmian. Analiza wyników z uwzględnieniem sezonowości, aktywności konkurencji i ograniczeń związanych z interpretacją danych.

Systematyczna obsługa profilu: aktualizacja danych, usług, zdjęć, treści i opinii. Wykorzystanie AI do organizowania pracy, przygotowywania szablonów, promptów, podsumowań oraz list zadań.

Planowanie działań optymalizacyjnych na 30, 60 i 90 dni.

Ćwiczenie podsumowujące: analiza studium przypadku, identyfikacja najważniejszych problemów oraz ustalenie priorytetowych działań dla Profilu Firmy w Google.

Organizacja walidacji: walidacja odbywa się po zakończeniu procesu kształcenia w ostatnim dniu szkolenia. Metodą walidacji jest **test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie**, realizowany w Google Forms. Test obejmuje pytania zamknięte, w tym pytania sytuacyjne i oparte na studiach przypadków, odnoszące się do efektów uczenia się i kryteriów ich weryfikacji wskazanych w Karcie Usługi. Ocena odpowiedzi oraz wynik testu generowane są automatycznie na podstawie wcześniej przygotowanego klucza, bez udziału człowieka w procesie oceny. Warunkiem potwierdzenia nabycia kompetencji jest uzyskanie minimum **75% prawidłowych odpowiedzi**.

HARMONOGRAM USŁUGI

26.11.2026

17:00–18:45 Pozycjonowanie lokalne, Profil Firmy w Google i czynniki widoczności – zajęcia – TRENER

18:45–19:15 Przerwa

19:15–21:00 Audyt i optymalizacja Profilu Firmy w Google, analiza konkurencji i studium przypadku – zajęcia – TRENER

27.11.2026

17:00–18:45 Treści, usługi, posty i lokalne intencje użytkowników – zajęcia – TRENER

18:45–19:15 Przerwa

19:15–21:00 AI, budowa promptów, opinie, reputacja oraz tworzenie i weryfikacja treści – zajęcia – TRENER

28.11.2026

17:00–18:45 Analiza wyników i systematyczna optymalizacja Profilu Firmy w Google – zajęcia – TRENER

18:45–19:15 Przerwa

19:15–20:30 Plan działań 30/60/90 dni, wykorzystanie AI i ćwiczenie podsumowujące – zajęcia – TRENER

20:30–21:00 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie w Google Forms – walidacja – TRENER

Bilans czasu usługi:

Łącznie: **12 godzin zegarowych**

Zajęcia: **10 godzin**

Walidacja: **30 minut**

Przerwy: **1 godzina 30 minut**

Nabycie kompetencji potwierdza uzyskanie minimum **75% prawidłowych odpowiedzi w teście walidacyjnym**.

Usługa realizowana w godzinach zegarowych. Przerwy są wliczane w czas trwania usługi. Warunkiem ukończenia usługi rozwojowej jest uzyskanie przez Uczestnika minimum 80% frekwencji na zajęciach przewidzianych programem szkolenia. Niespełnienie wymogu minimalnej frekwencji skutkuje uznaniem usługi za nieukończoną.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Pozycjonowanie lokalne, Profil Firmy w Google i czynniki widoczności	Zajęcia	ADAM RUBIN	26-11-2026	17:00	18:45	01:45
2 z 10 -	Przerwa	-	26-11-2026	18:45	19:15	00:30
3 z 10 Audyt i optymalizacja Profilu Firmy w Google, analiza konkurencji	Zajęcia	ADAM RUBIN	26-11-2026	19:15	21:00	01:45
4 z 10 Treści, usługi, posty i lokalne intencje użytkowników	Zajęcia	ADAM RUBIN	27-11-2026	17:00	18:45	01:45
5 z 10 -	Przerwa	-	27-11-2026	18:45	19:15	00:30
6 z 10 AI, budowa promptów, opinie, reputacja oraz tworzenie i weryfikacja treści	Zajęcia	ADAM RUBIN	27-11-2026	19:15	21:00	01:45
7 z 10 Analiza wyników i systematyczna optymalizacja Profilu Firmy w Google	Zajęcia	ADAM RUBIN	28-11-2026	17:00	18:45	01:45
8 z 10 -	Przerwa	-	28-11-2026	18:45	19:15	00:30
9 z 10 Plan działań 30/60/90 dni, wykorzystanie AI i ćwiczenie podsumowujące	Zajęcia	ADAM RUBIN	28-11-2026	19:15	20:30	01:15
10 z 10 -	Walidacja	ADAM RUBIN	28-11-2026	20:30	21:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:00
w tym suma godzin zajęć	10:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	14:00

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 ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 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	2 767,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	230,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	12:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ADAM RUBIN

Adam Rubin to praktyk marketingu lokalnego i prezes zarządu Local Marketing Sp. z o.o. we Wrocławiu. Od lat wspiera przedsiębiorców w zwiększaniu widoczności w internecie oraz skuteczniejszym pozyskiwaniu klientów z Google, Map Google, stron internetowych, social media i kampanii reklamowych.

Specjalizuje się w pozycjonowaniu i optymalizacji wizytówek Google Business Profile, SEO lokalnym, analizie konkurencji, komunikacji marketingowej oraz budowaniu strategii widoczności online dla firm lokalnych. Pracuje z przedsiębiorstwami z różnych branż, między innymi usługowej, medycznej, prawniczej, gastronomicznej, beauty, szkoleniowej i technicznej.

W swojej pracy łączy wiedzę marketingową z praktycznym podejściem do sprzedaży. Pomaga firmom uporządkować ofertę, komunikację, stronę internetową, wizytówkę Google i social media tak, aby wszystkie działania wspierały jeden cel: pozyskiwanie klientów i rozwój biznesu.

Jako szkoleniowiec koncentruje się na praktycznym przekazywaniu wiedzy. Uczy, jak zarządzać wizytówką Google, planować marketing lokalny, tworzyć skuteczne treści, analizować widoczność firmy, dobierać kanały promocji i wykorzystywać narzędzia online w codziennej pracy przedsiębiorcy.

Trener posiada doświadczenie zdobyte nie wcześniej niż 5lat przed datą publikacji usługi w BUR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Klient dostaje skrypt szkoleniowy w PDF.

Warunki techniczne

Usługa realizowana jest zdalnie w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy Google Meet.

Uczestnik powinien dysponować komputerem lub laptopem z dostępem do stabilnego łącza internetowego, kamerą internetową, mikrofonem oraz głośnikami lub słuchawkami. Wymagana jest aktualna wersja przeglądarki internetowej obsługującej Google Meet, np. Google Chrome, Microsoft Edge, Firefox lub Safari, oraz dostęp do poczty e-mail w celu otrzymania linku do spotkania i materiałów szkoleniowych.

Zajęcia prowadzone są w formie interaktywnej z wykorzystaniem udostępniania ekranu, czatu, ćwiczeń wykonywanych w czasie rzeczywistym oraz sesji pytań i odpowiedzi. Uczestnicy korzystają również z narzędzi online wykorzystywanych podczas szkolenia.

Do walidacji efektów uczenia się wykorzystywany jest Google Forms, czyli internetowy formularz testowy umożliwiający automatyczną ocenę odpowiedzi i wygenerowanie wyniku na podstawie wcześniej przygotowanego klucza. Formularz zawiera pytania zamknięte, w tym pytania sytuacyjne i oparte na studiach przypadków. Wynik generowany jest automatycznie bez udziału trenera w procesie oceny.

Link do spotkania Google Meet oraz informacje organizacyjne zostaną przekazane uczestnikom przed rozpoczęciem szkolenia. Link pozostaje aktywny przez czas realizacji zajęć objętych usługą.

Kontakt



ADAM RUBIN

E-mail a.rubin@local-marketing.pl

Telefon (+48) 506 196 785