

Szkolenie Google Ads

Prowadzący: Robert Duda



SZKOLENIE GOOGLE ADS

Warsztatowe szkolenie o Google Ads, z elementami SEO

FORMA SZKOLENIA: **ZAMKNIĘTE STACJONARNE** | CZAS TRWANIA: **2 DNI**

Szkolenie jest przeznaczone dla osób zupełnie początkujących lub tych, które mają już podstawową wiedzę i doświadczenie w zakresie kampanii Google Ads oraz SEO, a potrzebują kompleksowej i spójnej wiedzy oraz praktycznych umiejętności w codziennej pracy

Program szkolenia podzielony na 2 dni warsztatowe pozwala przekazać pełen zasób niezbędnej wiedzy, a także przeprowadzić zestawy ćwiczeń na narzędziach internetowych celem praktycznego opanowania materiału i wdrożenia wiedzy na konkretnych przykładach w firmie Klienta.

CEL USŁUGI SZKOLENIOWEJ

- Zdobyć wiedzy na temat współczesnego Internetu, przewag i zagrożeń w kontekście kampanii reklamowych w Google Ads, trendów e-marketingu na lata 2024/2025 r.,
- Poznanie mechanizmów działania reklam w Google Ads i sposobów na skuteczne dopasowanie swoich kampanii do zaleceń i standardów Google,
- Wdrożenie podstawowych zaleceń w zakresie SEO to jest optymalizacji reklamowanych stron i serwisów internetowych dla poprawy widoczności w wynikach organicznych wyszukiwarek oraz do poprawy jakości kampanii Google Ads oraz zwiększenia efektów,
- Poznanie metod oraz narzędzi w zakresie doboru narzędzi Google Ads, budowania skutecznych reklam Google Ads, optymalizacji wszystkich elementów systemu oraz wyboru

najlepszych słów kluczowych do reklam oraz miejsc docelowych w reklamach w sieci reklamowej

- Zdobyć praktycznych umiejętności obejmujących przygotowanie oraz prowadzenie płatnych działań w ramach systemu Google Ads, w tym Gmail oraz YouTube i GDN (Google Display Network – sieć reklamowa Google) oraz omówienie możliwości reklam produktowych (PMax) i w przypadku potrzeb uruchomienie konta Merchant Center i/lub jego analiza,
- Zdobyć umiejętności i wiedzy na temat analizy kampanii Google Ads i ich optymalizacji, w oparciu o Google Ads, a także z wykorzystaniem Google Analytics i innych narzędzi zewnętrznych na poziomie zaawansowanym

SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE O USŁUDZE SZKOLENIOWEJ

PRZYKŁADOWY PROGRAM USŁUGI SZKOLENIOWEJ

DZIEŃ 1 / Stacjonarnie

10.00 | EKOSYSTEM GOOGLE ADS

Jak wykorzystać wiele możliwości systemu Google Ads do realizacji Twoich celów sprzedażowych i promocyjnych? Omawiamy opcje Google Ads dla Twojej firmy, w tym m.in. w reklamach w wyszukiwarce, sieci reklamowej, remarketingu, YouTube i Gmail.

10.30 | TWÓJ KLIENT, STRATEGIA KAMPANII I STRONA DOCELOWA

Reklama do wszystkich jest do nikogo (i do niczego ;)) Przygotowujemy indywidualne strategię kampanii w tym m.in. Cele, produkty, hasła, promocje, budżety, produkty alternatywne, rozszerzenia. Tworzymy bazę do tworzenia reklam w interface Google Ads. Jak zrobić audyt SEO swojej strony?

11.45 | Przerwa

12.00 | SEO - JAKOŚĆ TWOJEJ STRONY LUB SKLEPU, A SKUTECZNOŚĆ REKLAM W GOOGLE ADS

Jak samodzielnie poprawić najważniejsze rzeczy na stronie docelowej, aby reklama Google Ads dawała maksymalne efekty sprzedażowe? Robimy mini analizę SEO/UX Twojej strony

13.00 | Przerwa obiadowa

13.30 | KAMPANIE W WYSZUKIWARCE (część 1)

Samodzielne tworzenie krok po kroku na żywo w interface Google Ads kampanii tekstowej w wyszukiwarce Google. Tworzenie kampanii w Search + podstawy optymalizacja i raportowania.

15.00 | KAMPANIE W WYSZUKIWARCE (część 2)

Samodzielne tworzenie krok po kroku na żywo w interface Google Ads kampanii tekstowej w wyszukiwarce Google. Tworzenie kampanii w Search + podstawy optymalizacja i raportowania..

17:00 | Q&A I ZAKOŃCZENIE PIERWSZEGO DNIA SZKOLENIA

DZIEŃ 2 / Stacjonarnie

9:00 | KAMPANIE GOOGLE ADS W SIECI REKLAMOWEJ (GDN). WPROWADZENIE + WSTĘPNA ANALIZA KONTA KLIENTA

Co to jest sieć reklamowa i jak ją wykorzystać w Twojej strategii marketingowej? GDN w strukturze konta Google Ads. Możliwości kierowania i rozliczania w sieci reklamowej. Podstawowe błędy w kampaniach GDN. Analiza konta Google Ads Klienta i integracji z innymi narzędziami.

10.15 | Przerwa

10:30 | KAMPANIE GOOGLE ADS W GDN. TWORZENIE WŁASNYCH KAMPANII KROK PO KROKU
Samodzielne tworzenie pierwszych reklam w sieci reklamowej GDN ze wsparciem prowadzącego.

11.30 | KAMPANIE ZAKUPOWE I REMARKETINGOWE (W GDN I RLSA). WPROWADZENIE
Jak przygotować się do uruchomienia kampanii zakupowych i remarketingowych? Gdzie są Twoi odbiorcy? Pliki zakupowe XML, Grupy remarketingowe, grupy podobnych do, grupy niestandardowe. Jak zintegrować Google Ads i Analytics pod remarketing? Konto w Merchant Center i dobre wykorzystanie kampanii Performance MAX

12:00 | Przerwa obiadowa

12:30 | KAMPANIE GOOGLE ZAKUPY . PMAX ORAZ REMARKETINGOWE. TWORZENIE WŁASNYCH KAMPANII REMARKETINGOWYCH KROK PO KROKU
Samodzielne tworzenie swoich pierwszych kampanii, grup reklam, reklam na potrzeby Google Zakupy i Remarketingu (tutaj w GDN), wraz z uruchomieniem konta Google Merchant Center dla e-sklepu.

13:45 | Przerwa

14:00 | INTEGRACJE GOOGLE ADS Z INNYMI NARZĘDZIAMI
Jak poprawnie zintegrować Google Ads z Google Analytics oraz Google Data Studio aby wycisnąć z reklam wszystkie możliwości i osiągnąć sukces?!

14:30 | „REKOMENDACJE” W GOOGLE ADS ORAZ RAPORTOWANIE

Czy i dlaczego warto przeglądać i uruchamiać Rekomendacje z panelu Google Ads oraz jak szybko i prosto generować automatyczne raporty z Google Ads?!

15:00 | OPTYMALIZACJA KAMPANII GOOGLE ADS

Na co zwracać uwagę w panelu Google Ads? Co i kiedy optymalizować w ramach kampanii Search, GDN oraz Performance MAX aby poprawiać stale skuteczność i optymalizować budżety

16:00 | ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA

UWAGA! Każdorazowo program oraz godziny szkolenia są ustalane indywidualnie, tak aby zakres szkolenia odpowiadał doświadczeniom, poziomowi wiedzy uczestników, a nade wszystko unikalnym potrzebom szkoleniowym w Waszej firmie!

EFEKTY USŁUGI SZKOLENIOWEJ

- Szczegółowo opiszesz swojego Klienta, aby lepiej przygotować Twoje reklamy w Google
- Przygotujesz strategię kampanii Google Ads wg autorskiej metody Roberta Duda oraz schemat Twojego konta
- Zobaczysz jakich błędów unikać aby nie przepalać budżetów na reklamę
- Nauczysz się jak działa Google Ads i wykorzystać w praktyce wiedzę na temat np. wyniku jakości, rankingu reklamy, dopasowania słów, współczynnika konwersji itd.
- Uruchomisz krok po kroku swoją pierwszą, skuteczną kampanię w wyszukiwarce Google, w sieci reklamowej Google oraz Gmailu, a także kampanie w Google Zakupy / PMAX.
- Dowiesz się jak najlepiej dobierać słowa kluczowe aby osiągać super wyniki
- Nauczysz się integrować narzędzia Google Ads, Google Analytics i Google Data Studio aby jeszcze skuteczniej prowadzić marketing
- Poznasz gotowe schematy analizy wyników kampanii i modeli optymalizacji aby stale zmniejszać koszty i poprawiać wyniki

GRUPA DOCELOWA

- Szkolenie dedykowane dla osób z firmy/organizacji wskazanych przez Zamawiającego

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- Drukowane lub/i elektroniczne materiały szkoleniowe potrzebne do przeprowadzenia szkolenia
- Prezentacja użyta w czasie szkolenia w pliku pdf

HARMONOGRAM

DZIEŃ 1

Godzina rozpoczęcia: 10.00 lub 9.00
Godzina zakończenia: 17.00 lub 16.00
Liczba godzin: 7

DZIEŃ 2

Godzina rozpoczęcia: 09:00
Godzina zakończenia: 16.00
Liczba godzin: 7

Łączna liczba godzin: 14, w tym każdego dnia 3 przerwy – pora przerw oraz czas ich trwania ustalane są elastycznie z uczestnikami szkolenia.

OSOBA PROWADZĄCA SZKOLENIE Z ZAKRESU NARZĘDZI GOOGLE

IMIĘ I NAZWISKO

Robert Duda

OBSZAR SPECJALIZACJI

Marketing Internetowy • Reklama internetowa • Audyt serwisów internetowych • Optymalizacja serwisów internetowych • Pozycjonowanie stron i sklepów • Content Marketing • Link Building • Google AdWords (Google Ads) • Google Analytics • Google Search Console • Google Analytics • Google Data Studio • Google Merchant Center • Marketing polityczny i skuteczne kampanie wyborcze



DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Certyfikowany Specjalista Google. Od 22 lat doradza organizacjom, instytucjom, międzynarodowym korporacjom oraz małym i średnim firmom. Jako certyfikowany specjalista Google zrealizował wiele skutecznych kampanii internetowych na kwotę ponad 50 000 000zł. Pomaga skutecznie wykorzystywać

Internet do budowania rozpoznawalnej marki, w tym marki osobistej, zdobywania Klientów i partnerów, do zwiększania sprzedaży.

Specjalizuje się w wykorzystywaniu narzędzi Google, uczestnicząc w wielu interesujących projektach regionalnych, ogólnopolskich oraz międzynarodowych. Dzieli się także wiedzą i doświadczeniem podczas branżowych spotkań, konferencji i wielu projektów szkoleniowych. Pracuje także jako wykładowca, prowadząc zajęcia dla studentów na uczelniach wyższych.

Przygotował autorski projekt szkoleń oraz jest autorem dwóch książek - poradników „Jak wygrać wybory, skutecznie wykorzystując Internet” oraz „SUKCES W INTERNECIE. Poradnik dla początkujących” aby zainteresowani zdobyli gotową wiedzę i praktyczne wskazówki jak wykorzystać Internet do wprowadzenia swojej firmy na rynek, a w kolejnych krokach skutecznie ją rozwijać i zwiększać rozpoznawalność oraz sprzedaż.

DOŚWIADCZENIE W ŚWIADCZENIU TEGO TYPU USŁUG

Kilkanaście lat doświadczenia w pracy certyfikowanego specjalisty, doradcy, managera i trenera dla organizacji, samorządów, a przede wszystkim dla Firm z Polski, Czech i Niemiec oraz międzynarodowych marek i korporacji. Przeprowadził ponad 5000 godzin szkoleniowych oraz ponad 3000 godzin indywidualnych i firmowych konsultacji w zakresie skutecznego marketingu internetowego, w oparciu o narzędzia i kanały Google.

Prelegent wielu konferencji w całej Polsce, Wykładowca akademicki, Pomysłodawca i organizator autorskiej konferencji "Sukces w Internecie" z udziałem wybitnych ekspertów branżowych, we współpracy ze szkołami wyższymi oraz organizacjami biznesowymi z całej Polski.

Współtwórca oraz koordynator ogólnopolskiego projektu edukacyjnego dla biznesu i samorządów regionalnych (w tym e-strategie) Polska Regionalna Gospodarka Cyfrowa #PRGC realizowanego przez Izbę Gospodarki Cyfrowej pod Patronatem Ministerstwa Rozwoju.

WYKSZTAŁCENIE

Wykształcenie ekonomiczne. Akademia Ekonomiczna w Katowicach im. Karola Adamieckiego.
Szkoła Trenerów - Wszechnica Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie.

KOSZT UDZIAŁU W SZKOLENIU I WARUNKI UCZESTNICTWA

KOSZT REALIZACJI SZKOLENIA

Cena za 2 dniowe szkolenie Google Ads w Twojej firmie dla grupy 1-3 osób.

Cena zależna jest od terminu szkolenia, miejsca gdzie odbędzie się szkolenie (z uwzględnieniem kosztu dojazdu, noclegów i diet szkoleniowca):

- woj. Śląskie = od 2590 zł netto
- woj. Opolskie = od 2690 zł netto
- woj. Małopolskie = od 3290 zł netto
- woj. Dolnośląskie = od 3290 zł netto
- woj. Łódzkie = od 3390 zł netto
- woj. Mazowieckie = od 3490 zł netto
- woj. Wielkopolskie = od 3490 zł netto
- woj. Lubuskie = od 3690 zł netto
- woj. Podkarpackie = od 3690 zł netto
- pozostałe województwa = od 3990 zł netto
- każda dodatkowa osoba na szkoleniu (> 3 osób) + 600 zł netto netto za 2 dni

Powyższy promocyjny cennik szkoleń dedykowanych obowiązuje od 10.05.2024r do odwołania. W celu uzyskania konkretnej ceny na Twoje szkolenie – prosimy o kontakt.

Godziny realizacji szkolenia stacjonarnego:

8.00 – 15.00 lub 9.00 – 16.00 lub 10.00 – 17.00

Dodatkowe informacje:

- Powyższe ceny to kwoty do netto, do których należy doliczyć VAT23%
- W przypadku realizacji szkolenia w sobotę koszt wynosi = cena standardowa + 25%
- Dla szkoleń realizowanych w niedzielę koszt wynosi = cena standardowa + 50%

CENA ZA SZKOLENIE OBEJMUJE:

- Udział w 2 dniowym szkoleniu dla 1 - 3 osób
- Materiały szkoleniowe w formie elektronicznej PDF.
- Certyfikaty PDF
- Wynagrodzenie prowadzącego oraz koszty noclegu, dojazdu i delegacji

CENA ZA SZKOLENIE NIE OBEJMUJE

Noclegów uczestników. Przejazdów uczestników. Dodatkowych kosztów wynikających z udziału w szkoleniu. Po stronie zamawiającego: Przerwy kawowe, obiadowe, sala szkoleniowa, Internet.

WARUNKI UCZESTNICTWA W SZKOLENIU

Rejestracja poprzez wypełnienie druku formularza zgłoszeniowego - poprzez przesłanie wypełnionego, podpisanego i opieczątowanego skanu formularza na adres mailowy info@sukceswinternece.pl a dalej zrealizowanie płatności przelewem bankowym na podstawie przesłanej faktury pro-forma. Potwierdzeniem udziału w szkoleniu jest zaksięgowanie wpłaty na koncie bankowym organizatora, najpóźniej na 7 dni roboczych przed szkoleniem.

TERMIN REALIZACJI SZKOLENIA

Aby ustalić dogodny dla Ciebie i Twoich współpracowników termin szkolenia skontaktuj się z nami mailowo: info@sukceswinternece.pl lub telefonicznie: +48 606 476 711 lub +48 507 957 579

Na kolejnych stronach możesz zapoznać się z wzorem formularza zamówienia szkolenia dedykowanego. Jeśli jesteście zdecydowanie – proszę o wydrukowanie, wypełnienie formularza i przesłanie do nas mailowo, z wpisaną propozycją terminów szkoleń.

FORMULARZ ZAMÓWIENIA SZKOLENIA DEDYKOWANEGO

Wypełniony DRUKOWANYMI LITERAMI, podpisany i zeskanowany formularz prosimy przesłać na adres info@sukceswinternecie.pl

1. DANE SZKOLENIA:

SZKOLENIE GOOGLE ADS
TYTUŁ SZKOLENIA Z/EMM/A/2/ADS
KOD USŁUGI SZKOLENIOWEJ Termin: 2024 . Miejsce: xxx
MIEJSCE I TERMIN ROZPOCZĘCIA SZKOLENIA

2. DANE UCZESTNIKA SZKOLENIA

Lp.	Imię i nazwisko	Email do uczestnika
1		
2		
3		
4		

3. DANE FIRMY/ ORGANIZACJI DELEGUJĄCEJ NA SZKOLENIE:

XXX
NAZWA FIRMY/ORGANIZACJI
XXX
ADRES FIRMY/ORGANIZACJI (DO FAKTURY)
XXX
NIP FIRMY/ORGANIZACJI (DO FAKTURY)
x
OSOBA ZGŁASZAJĄCA (IMIĘ, NAZWISKO, TELEFON, EMAIL)
x
ADRES EMAIL DO PRZESŁANIA FAKTURY W FORMIE ELEKTRONICZNEJ

I. Warunki realizacji szkolenia:

1. Wypełnienie i wysłanie tego formularza zgłoszeniowego na adres: info@sukceswinternece.pl oraz potwierdzenie zapoznania się z regulaminem szkoleń
2. Zrealizowanie pełnej płatności za szkolenie najpóźniej na 10 dni roboczych przed rozpoczęciem szkolenia na podstawie faktury proforma lub faktury VAT.
3. W przypadku pracowników urzędów, instytucji państwowych, samorządowych lub delegowania na szkolenie z programów Urzędów Pracy lub innych instytucji finansujących możliwe jest opłacenie faktury VAT w terminie do 14 dni po szkoleniu. Możliwe jest także w takich przypadkach wystawienie faktury netto=brutto (ZW).

II. Warunki rezygnacji lub odwołania szkolenia:

1. Rezygnacja z uczestnictwa w szkoleniu wymaga formy pisemnej.
2. Rezygnacja przez Zamawiającego w terminie do 7 dni przed szkoleniem, wiąże się z obciążeniem Zamawiającego 50% wartości szkolenia.
3. Rezygnacja w okresie krótszym jak 7 dni przed szkoleniem wiąże się z pokryciem przez Zamawiającego 100% kosztów udziału w szkoleniu.
4. Nieobecność na szkoleniu wszystkich lub jednego z uczestników nie zwalnia z dokonania opłaty 100% wartości szkolenia
5. Jeśli szkolenie nie może się odbyć w ustalonym terminie z przyczyn leżących po stronie Trenera - Zamawiający ma możliwość ustalenia nowego terminu szkolenia lub zwrotu 100% wpłaconej kwoty, co strony ustalają w formie pisemnej.

Cena za szkolenie:

..... zł netto +23% VAT = zł brutto

*Zapoznałam/em się z treścią Regulaminu szkoleń Sukces w Internecie, opublikowanym na stronie: <https://sukceswinternece.pl/regulamin-szkolen/> i akceptuję zapisy tego regulaminu

*Wyrażam zgodę wobec SukceswInternecie.pl Robert Duda, z siedzibą w Raciborzu na przetwarzanie danych osobowych przez Organizatora w celu udziału w szkoleniu zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz w celach marketingowych w zakresie związanym z organizacją i przeprowadzeniem Szkoleń.

Wyrażam zgodę wobec SukceswInternecie.pl Robert Duda, z siedzibą w Raciborzu na przetwarzanie danych osobowych i kontaktowych z tego formularza do celów przesyłania i otrzymywania informacji handlowych i marketingowych drogą elektroniczną zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

**obowiązkowe*

Zamawiam szkolenie z obowiązkiem zapłaty

.....
DATA / IMIĘ I NAZWISKO OSOBY ZGŁASZAJĄCEJ

.....
PODPIS / PIECZĄTKA FIRMY