

Komunikacja interpersonalna i autoprezentacja. Recepta na sukces w branży beauty: marketing, komunikacja i higiena pracy.

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla osób indywidualnychwsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2019/08/29/5220/448265		
Cena netto	899,00 zł	Cena brutto	899,00 zł
Cena netto za godzinę	56,19 zł	Cena brutto za godzinę	56,19
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	16		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-10-26	Termin zakończenia usługi	2019-10-27
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-09-07	Termin zakończenia rekrutacji	2019-09-30
Maksymalna liczba uczestników	25		

Kategoria główna KU	Rozwój osobisty
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Akt prawny: posiada akredytację w zakresie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych, o której mowa w art. 68b ustawy z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty (Dz. U. z 2015 r. poz. 2156 oraz z 2016 r. poz. 35, 64, 195,668 i 1010)
Zakres tematyczny	komunikacja interpersonalna i autoprezentacja
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	Centrum Edukacyjne Progress Barbara Łatka		
Osoba do kontaktu	Barbara Łatka	Telefon	508 302 749
E-mail	biuro@progress-ce.edu.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie osobom świadczącym usługi kosmetyczne wiedzy zwiększającej ich konkurencyjność w dynamicznie rozwijającej się branży beauty. Aby zaistnieć i utrzymać się na tym rynku, poza wysokiej jakości usługą niezbędne są także umiejętności marketingowe, komunikacyjne oraz aktywna obecność w internecie. Uczestniczki szkolenia uzyskają wiedzę o tym, jak wyróżnić się na tle konkurencji, pozyskać i utrzymać klienta oraz z sukcesem prowadzić gabinet kosmetyczny. W programie przewidziane są też istotne z perspektywy klienta kwestie bezpieczeństwa i higieny podczas wykonywania zabiegów, a także pokaz prawidłowego korzystania z przyrządów kosmetycznych.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

1. Jak świadomie i profesjonalnie budować swój wizerunek w biznesie?

2. Promocja firmy w Internecie w tym w mediach społecznościowych. Jak zdobyć i utrzymać klienta? Efektywne metody działania w zakresie komunikacji z klientem.

3. Zasady bezpiecznego i higienicznego wykonywania zabiegów kosmetycznych (manicure i pedicure). Wymogi w zakresie bezpieczeństwa i higieny dotyczące branży kosmetycznej.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

- Zdobędziesz wiedzę, jak jeszcze efektywniej promować swój biznes w Internecie. Jak pozyskać klientki? Jak utrzymywać stałe zainteresowanie?
 - Udoskonalisz swoje umiejętności komunikacji interpersonalnej w zakresie pozyskiwania i utrzymywania klientek
 - Dowiesz się, jak zbudować spójny profesjonalny wizerunek biznesowy
 - Zdobędziesz wiedzę, jakie są obecnie obowiązujące normy i wymogi Inspekcji Sanitarnych dotyczące przestrzegania higieny podczas zabiegów stylizacji paznokci wykonywanych zarówno w salonie jak i mobilnie. Zasady higieny to podstawa zawodu manicurzystek i kosmetyków. Klientki docenią Twoją dbałość o ich zdrowie i bezpieczeństwo
 - Weźmiesz udział w pokazie wzorcowego wykorzystania frezarki - jednego z podstawowych przyrządów w Twojej branży (okazuje się, że wiele stylistek popełnia błędy podczas zabiegów z frezarką)
-

Grupa docelowa

Szkolenie skierowane jest do osób świadczących usługi kosmetyczne (manicure, pedicure) w salonach stacjonarnych oraz mobilnie u klienta. Wiedza i umiejętności zdobywane podczas szkolenia zainteresują przede wszystkim osoby stawiające pierwsze kroki w swoim biznesie, ponieważ skoncentrujemy się na efektywnych metodach zdobywania i utrzymania klienta, prześlemy także wiedzę dotyczącą obowiązujących zasad higieny i bezpiecznego wykonywania zabiegów. Zapraszamy także osoby, które już jakiś czas prowadzą działalność i chciałyby uzupełnić wiedzę oraz umiejętności w zakresie zarządzania komunikacją z klientem (social media) oraz bezpiecznego i higienicznego wykonywania zabiegów.

Opis warunków uczestnictwa

Wydrukowanie, wypełnienie i odesłanie formularza zgłoszenia na szkolenie. Adres do wysłania formularza: biuro@progress-ce.edu.pl

Materiały dydaktyczne

- Komplet ciekawych materiałów dydaktycznych do wykorzystania również w przyszłości
 - Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, które będzie dowodem dla Ciebie i Twoich klientek, że dbasz o swój rozwój i poziom świadczonych usług
-

Informacje dodatkowe

Co otrzymujesz w cenie?

- Dwa dni wartościowych zajęć szkoleniowych prowadzonych przez kobiety posiadające bogate doświadczenie biznesowe w swoich branżach
- Zdobędziesz wiedzę, jak jeszcze efektywniej promować swój biznes w Internecie. Jak pozyskać klientki? Jak utrzymywać stałe zainteresowanie?
- Udoskonalisz swoje umiejętności komunikacji interpersonalnej w zakresie pozyskiwania i utrzymywania klientek
- Dowiesz się, jak zbudować spójny profesjonalny wizerunek biznesowy
- Zdobędziesz wiedzę, jakie są obecnie obowiązujące normy i wymagania Inspekcji Sanitarnych dotyczące przestrzegania higieny podczas zabiegów stylizacji paznokci wykonywanych zarówno w salonie jak i mobilnie. Zasady higieny to podstawa zawodu manicurzystek i kosmologów. Klientki docenią Twoją dbałość o ich zdrowie
- Weźmiesz udział w pokazie wzorcowego wykorzystania frezarki - jednego z podstawowych przyrządów w Twojej branży
- Nawiążesz nowe kontakty

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Jak świadomie i profesjonalnie budować swój wizerunek w biznesie?	2019-10-26	09:00	10:30	1:30
2	przerwa kawowa	2019-10-26	10:30	11:00	0:30
3	Jak świadomie i profesjonalnie budować swój wizerunek w biznesie?	2019-10-26	11:00	12:30	1:30
4	przerwa obiadowa	2019-10-26	12:30	13:30	1:00
5	Zasady bezpiecznego i higienicznego wykonywania zabiegów kosmetycznych (manicure i pedicure). Wymogi w zakresie bezpieczeństwa i higieny dotyczące branży kosmetycznej	2019-10-26	13:30	15:00	1:30
6	przerwa kawowa	2019-10-26	15:00	15:30	0:30
7	Zasady bezpiecznego i higienicznego wykonywania zabiegów kosmetycznych (manicure i pedicure). Wymogi w zakresie bezpieczeństwa i higieny dotyczące branży kosmetycznej	2019-10-26	15:30	17:00	1:30

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8	Promocja firmy w Internecie w tym w mediach społecznościowych. Jak zdobyć i utrzymać klienta? Efektywne metody działania w zakresie komunikacji	2019-10-27	09:00	10:30	1:30
9	przerwa kawowa	2019-10-27	10:30	11:00	0:30
10	Promocja firmy w Internecie w tym w mediach społecznościowych. Jak zdobyć i utrzymać klienta? Efektywne metody działania w zakresie komunikacji	2019-10-27	11:00	12:30	1:30
11	przerwa obiadowa	2019-10-27	12:30	13:30	1:00
12	Pokaz wzorcowego użycia frezarki	2019-10-27	13:30	15:00	1:30
13	przerwa kawowa	2019-10-27	15:00	15:30	0:30
14	Podsumowanie szkolenia, dyplomy, ankiety	2019-10-27	15:30	17:00	1:30

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Paulina Łukaszek
Obszar specjalizacji	Kosmetyka twarzy oraz ciała, zabiegi z zakresu kosmetycznej medycyny estetycznej tj. mezoterapia oraz karboksyterapia, zabiegi pielęgnacyjne pedicure oraz manicure wraz ze stylizacją paznokci metodą żelową, hybrydową oraz tytanową, depilacja pastą cukrową oraz woskiem

Doświadczenie zawodowe	W branży beauty aktywnie działam od jedenastu lat, w tym czasie współpracowałam zarówno z wielkimi ośrodkami spa jak i małymi gabinetami miejskimi, pomagałam i doradzałam jak otwierać salony, jak nimi zarządzać oraz na co zwracać uwagę. Jestem także właścicielką własnego salonu kosmetycznego. Posiadam doświadczenie zarówno w pracy kosmetyka w zabiegach pielęgnacyjnych jak i w pracy managera salonu. Posiadam umiejętności pracy na specjalistycznym sprzęcie kosmetycznym oraz doświadczenie w zabiegach z zakresu szerokiej kosmetyki twarzy i ciała; m.in. mezoterapia, karboksyterapia, oxybrazja, infuzja tlenowa, laser (IPL, lasery diodowe, lasery frakcyjne), endermologia, fale radiowe, kriolipoliza, radioremoliza, peelingsi chemiczne
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Zasady higieny to podstawa zawodu manicurzystek i kosmetyków. W zarządzaniu spa bądź gabinetami kosmetycznym na bieżąco śledziłam wprowadzane ustawy i zmiany w wymogach Inspekcji Sanitarnych. Posiadam doświadczenie w przygotowywaniu projektów zgodnych z wymogami oraz w planowaniu pracy z zachowaniem wszelkich zasad higieny i bezpieczeństwa podczas zabiegów kosmetycznych oraz zabiegów manicure i pedicure
Wykształcenie	Mgr kosmetykologii, Małopolska Wyższa Szkoła im. Józefa Dietla w Krakowie

Imię i nazwisko	Joanna Polańska-Solarz
Obszar specjalizacji	Marketing, w szczególności public relations, content marketing i promocja w social media
Doświadczenie zawodowe	Od 2015 – prowadzę agencję reklamową wyspecjalizowaną w e-marketingu i PR, Prowadzę szkolenia, jestem autorką dziesiątek artykułów i kilku książek z zakresu marketingu, m.in. „Promocja kancelarii doradztwa podatkowego i biura rachunkowego“ (wyd. Wolters Kluwer, 2016 r.) W latach 2008 – 2015 - funkcjonowałam jako specjalista ds. PR, redaktor naczelny miesięcznika branżowego, specjalista ds. wydawnictw W latach 2001 - 2007 - byłam redaktorem prowadzącym w miesięczniku branżowym, wydawcą newslettera

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Tematyką marketingu usług zajmuję się blisko 20 lat. Posiadam szeroką wiedzę zdobytą na podyplomowych studiach z zakresu PR i dziesiątkach szkoleń z marketingu, promocji i komunikacji. Jako właścicielka agencji reklamowej na co dzień obsługuję małe i średnie firmy w obszarze promocji i komunikacji marketingowej. Stale aktualizuję swoją wiedzę uczestnicząc w szkoleniach i konferencjach poświęconych nowym metodom promocji – w szczególności w social media. Występowałam w charakterze prelegentki na wielu szkoleniach z zakresu marketingu usług. Jestem autorką wielu publikacji (książki i artykuły), specjalizuję się w content marketingu. W swojej działalności zawodowej zajmuję się również fotografią i grafiką wykorzystywaną w reklamie i komunikacji.
Wykształcenie	2013 - 2014 Uniwersytet Jagielloński, Public Relations (studia podyplomowe) 1995 - 2000 Uniwersytet Jagielloński, Wydział Prawa i Administracji (studia magisterskie) 1991 - 1995 I LO im. B. Nowodworskiego w Krakowie

Imię i nazwisko	Katarzyna Łach-Smółka
Obszar specjalizacji	Psychologia zdrowia Efektywne sposoby radzenia sobie ze stresem na różnych etapach życia
Doświadczenie zawodowe	Prowadzę własny Gabinet Psychologiczno-Logopedyczny Wspieram moich klientów w zakresie budowania poczucia własnej wartości, realnej samooceny i wzmacniania efektywnych sposobów radzenia sobie ze stresem.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Świadczę indywidualne konsultacje służące diagnozowaniu mocnych stron i obszarów wymagających wsparcia u osób, będących na różnych etapach swojego życia i w związku z tym stających w obliczu zdarzeń o charakterze normatywnym i pozanormatywnym.
Wykształcenie	Magister psychologii, specjalność: psychologia zdrowia; Uniwersytet Jagielloński Logopeda; Krakowska Akademia im. A. Frycza Modrzewskiego

Lokalizacja usługi

Adres:

Kraków, woj. małopolskie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne: