



## Work- life balance. Wypracowywanie zysku i zarządzanie salonem Beauty.

Numer usługi 2024/02/26/156241/2083104

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

225,00 PLN brutto/h

225,00 PLN netto/h

UNO ACADEMY  
URSZULA NIZIOŁEK  
ALEKSANDRA  
FRIEDLÄNDER  
SPÓŁKA CYWILNA



📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 12.09.2024 do 12.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do osób, które prowadzą lub chcą prowadzić swój biznes w branży Beauty. Program zakłada przejście przez najważniejsze aspekty, które uczą zarządzania własnym salonem kosmetycznym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	50
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika m.in. z tematów dot. zarządzania firmą oraz budowania dobrych relacji z pracownikami w oparciu o narzędzia work- life- balance. Uczestnik będzie posiadał wiedzę na temat zarządzania finansami w salonie,

pozna sposoby jak podnieść rentowność biznesu. Szkolenie uczy o finansach w salonie, pokazuje sposoby na liczenie ta aby to co robimy było rentowne. Każdy uczestnik po szkoleniu otrzymuje autorskie narzędzia, które ułatwiają kalkulację biznesu.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje i rozumie właściwe pojęcia z zakresu zarządzania zespołem oraz motywowania pracowników.	Uczestnik charakteryzuje i omawia strategiczne punkty dotyczące rozwoju salonu Beauty.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik nadzoruje pracę zespołu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik kontroluje swój zespół pracowników.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik organizuje pracę zespołu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik projektuje własny model biznesowy.	Uczestnik stosuje właściwe techniki pracy i zarządzania pracownikami.	Test teoretyczny
	Uczestnik planuje właściwe zarządzanie czasem zespołu. Charakteryzuje pozycję lidera w strukturze organizacyjnej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik zdobędzie umiejętności oraz kompetencje społeczne.	Uczestnik podczas spotkania z zespołem uzasadnia hierarchię zadań.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji - zaświadczenie- zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

# Program

Przed zapisem na usługę prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem: 601 818 520

Program:

1. Od wykreowania marzenia do jego zrealizowania. Jak zaplanować swoją ścieżkę kariery.
2. Czym wyróżnić swoje miejsce Beauty by stało się popularne wśród klientów i osób, które będą u Ciebie pracowały (organizacja miejsca, nazwa, obsługa klienta).
3. Przerwa kawowa.
4. Finanse w salonie Beauty.
5. Zarządzanie zespołem w salonie Beauty.
6. Przerwa obiadowa.
7. Organizacja procesów zarządzania ludźmi w salonie Beauty. Jak dobrze zaplanować i poprowadzić spotkanie z pracownikami-dźwignia zarządzania.
8. Sprzedaż i komunikacja w salonie Beauty.
9. Walidacja.

Uczestnik szkolenia będzie posiadał wiedzę na temat zarządzania finansami w salonie, pozna sposoby jak podnieść rentowność biznesu. Szkolenie uczy o finansach w salonie, pokazuje sposoby na liczenie ta aby to co robimy było rentowne.

Szkolenia odbywają się w grupie max 50- cio osobowej. Usługa stacjonarna. Każdy kursant posiada samodzielne stanowisko. Usługa prowadzona w tyrybie godzin zegarowych (1h= 60 min.). Przerwa obiadowa jest wliczona do czasu trwania usługi.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Od wykreowania marzenia do jego zrealizowania. Jak zaplanować swoją ścieżkę kariery.	Paulina Błażejczyk	12-09-2024	10:00	11:00	01:00
<b>2 z 9</b> Czym wyróżnić swoje miejsce Beauty by stało się popularne wśród klientów i osób, które będą u Ciebie pracowały (organizacja miejsca, nazwa, obsługa klienta).	Paulina Błażejczyk	12-09-2024	11:00	12:00	01:00
<b>3 z 9</b> Przerwa kawowa.	Paulina Błażejczyk	12-09-2024	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Finanse w salonie Beauty.	Paulina Błażejczyk	12-09-2024	12:15	13:15	01:00
5 z 9 Zarządzanie zespołem w salonie Beauty.	Paulina Błażejczyk	12-09-2024	13:15	14:45	01:30
6 z 9 Przerwa obiadowa	Paulina Błażejczyk	12-09-2024	14:45	15:15	00:30
7 z 9 Organizacja procesów zarządzania ludźmi w salonie Beauty. Jak dobrze zaplanować i poprowadzić spotkanie z pracownikami-dźwignia zarządzania.	Paulina Błażejczyk	12-09-2024	15:15	16:15	01:00
8 z 9 Sprzedaż i komunikacja w salonie.	Paulina Błażejczyk	12-09-2024	16:15	17:45	01:30
9 z 9 Walidacja	-	12-09-2024	17:45	18:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Paulina Błażejczyk

Paula Błażejczyk - marka osobista: Różowa Szełowa

Od 12 lat rozwija swoje marki w biznesie Beauty. Działalność szkoleniową rozpoczęła z potrzeby serca, aby dzielić się swoim doświadczeniem i wiedzą tak by pomagać innym właścicielkom w rozwoju ich salonów i marek osobistych.

Swoją wiedzę w zakresie: zarządzania zespołem, finansów, sprzedaży, marketingu w biznesie Beauty przekazuje w postaci szkoleń indywidualnych, on-line, szkoleń grupowych i różnego rodzaju produktów cyfrowych oraz wystąpień.

Podczas autorskich Beauty Slow Camp zrzesza kobiety z branży z całej Polski.

Zaraża kobiety optymizmem oraz uczy odwagi i szukania rozwiązań na każdą kłopotliwą sytuację.

Jej specjalizacją i głównym obszarem działania są obecnie szkolenia indywidualnie tzw. strategie dla salonów Beauty podczas, których dokładnie poznaje biznes i problemy klienta oraz układa plan tak aby biznes zarabiał i mógł się rozwijać.

Występuje także w licznych konferencjach branżowych, jako prelegent oraz prowadzi szkolenia grupowe.

Szkoli kobiety, które prowadzą biznes Beauty w 4 obszarach- takie połączenie wiedzy daje szansę na sukces i rozwój we własnym biznesie.

Jest praktykiem w branży i swoją wiedzę zdobywała prowadząc własny biznes Beauty.

Uczestniczyła w licznych szkoleniach i kursach ze sprzedaży, finansów, marketingu, psychologii oraz rozwoju osobistego (szkoliła się m.in. u Kamili Rowińskiej, Mateusza Grzesiaka i Tony Robbinsa).

Czynne podnosi swoje kompetencje od 2020 r.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik po szkoleniu otrzymuje autorskie narzędzia, które ułatwiają kalkulowanie i prowadzenie biznesu.

### Informacje dodatkowe

Kurs zostanie przeprowadzony zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami prawa oraz zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

Usługa zwolniona z VAT na podstawie Art. 43 ust.1, pkt. 26 lit.a Ustawy z dnia 11.03.2004r. o podatku od towarów i usług Dz.U. 2004 Nr 54 poz 535.

Usługa zwolniona z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983)

## Adres

ul. Walerego Sławka 5/16

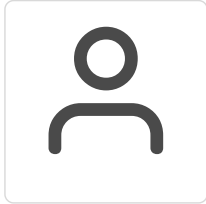
40-833 Katowice

woj. śląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Urszula Niziołek**

**E-mail** [biuro@unoacademy.pl](mailto:biuro@unoacademy.pl)

**Telefon** (+48) 601 818 520