



Grow Up dla twojego miejsca BEAUTY - szkolenie z zarządzania, organizacji, sprzedaży usług i produktów oraz komunikacji w zespole

Numer usługi 2024/03/12/118781/2094450

4 500,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
281,25 PLN brutto/h
281,25 PLN netto/h

CPW Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



📍 Radlin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 25.07.2024 do 26.07.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Styl życia / Uroda
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli oraz managerów salonów beauty, osób które chcą założyć lub rozwinąć własny salon oraz ich pracowników.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	22-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Grow Up dla twojego miejsca BEAUTY - zarządzanie, organizacja, sprzedaż usług i produktów oraz komunikacja w zespole" przygotowuje do zarządzania miejscem beauty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wykorzystuje wiedzę merytoryczną z zakresu zarządzania, organizacji, sprzedaży usług i produktów oraz komunikacji w zespole.</p>	Charakteryzuje filary branży beauty.	Test teoretyczny
	Określa świadomość na temat czynników wpływających na prestiż i popularność miejsca beauty.	Test teoretyczny
	Opisuje narzędzia motywacji i wprowadza je w działanie firmy.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje zasady dobrej sprzedaży i promocji w miejscu beauty.	Test teoretyczny
	Opisuje metody zwiększanie efektywności pracy zespołu.	Test teoretyczny
<p>Stosuje umiejętności budowania rentownego i konkurencyjnego biznesu beauty.</p>	Wdraża czynniki wpływające na prestiż i popularność firmy.	Test teoretyczny
	Dba o wizerunek miejsca beauty - zarówno w działaniach praktycznych jak i w działaniach online.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje i korzysta z narzędzi motywacji zespołu.	Test teoretyczny
	Opisuje efektywny i zaplanowany proces rekrutacji i zatrudnienia.	Test teoretyczny
	Nadzoruje i dba o elementy logistycznej obsługi klienta - rozwija prosperowanie recepcji.	Test teoretyczny
	Zarządza organizacją oraz standardami firmy.	Test teoretyczny
	Rozwiązuje aspekty finansowe salonu beauty oraz dostosowuje ofertę usług do potrzeb rynku.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje metody promocji i sprzedaży produktów oferowanych przez salon.	Test teoretyczny
	Podnosi poziom efektywnej komunikacji z klientem.	Test teoretyczny
Określa i stosuje narzędzia kontroli oraz targetowanie pracowników.	Test teoretyczny	

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dba o rozwój osobisty na stanowisku zarządczym oraz budowanie trwałego zespołu.	Buduje trwały i zaangażowany zespół. Wspiera swoich pracowników w samorozwoju i rozwijaniu ścieżki zawodowej. Motywuje zespół do pracy.	Test teoretyczny
	Wykazuje się kreatywnością i wiedzą w rozwiązywaniu problemów i działaniem w sytuacjach kryzysowych.	Test teoretyczny
	Wykazuje działania proaktywne i wykazuje inicjatywę w działaniu.	Test teoretyczny
	Wytrwale dąży do realizacji założonych planów i jednocześnie charakteryzuje się postawą adaptacyjną.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie wydane po ukończeniu szkolenia zawiera opis zakresu umiejętności i efektów nauki, które kursant nabył w trakcie szkolenia.

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

Zaświadczenie wydane po ukończeniu szkolenia zawiera potwierdzenie, że przeprowadzono walidację szkolenia, w trakcie jego trwania - w oparciu o kryteria zawarte w efektach uczenia się.

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

Zaświadczenie wydane po ukończeniu szkolenia potwierdza, że w trakcie szkolenia zastosowano rozdzielenie procesu kształcenia i walidacji.

Program

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ 1

1. Organizacja Twojego salonu - czynniki podnoszące prestiż oraz gwarantujące popularność miejsca.
2. Finanse w firmie, jak zarabiać, jak wydawać, kiedy inwestować, co liczyć i dlaczego liczyć – czyli jak prowadzić zyskowy biznes beauty.

3. Targetowanie w branży beauty - metoda wyznaczania progów obrotowych pracowników.
4. Kiedy, jak i dla kogo warto organizować akcje promocyjne, rabaty.
5. Komponowanie właściwego menu usług salonu.

DZIEŃ 2

1. 7 metod zwiększania sprzedaży w salonie.
2. Rozwój salonu poprzez tworzenie nierotującego zespołu.
3. Ścieżka kariery pracownika salonu czym jest i komu jest bardziej potrzebna pracownikowi czy pracodawcy.
4. Recepcja – sercem naszej firmy, czyli jak zyskać w oczach klienta od samego wejścia do salonu.
5. Jak Cię widzą tak Ci płacą – elementy wizerunku salonu beauty – diabeł tkwi w szczególe.

Szkolenie skierowane jest do osób zarządzających w branży beauty: właścicieli, managerów oraz osób do tego oddelegowanych.

Usługa realizowana jest w maksymalnie 10 osobowej grupie. Każdy z uczestników otrzymuje skrypt szkoleniowy oraz materiały do notowania. Sala szkoleniowa wyposażona jest w telewizor służący do wyświetlania materiałów dydaktycznych, głośnik oraz wi-fi.

Każdy dzień szkolenia realizowany jest przez innego instruktora. Instruktorzy nie prowadzą szkolenia wspólnie. Na jednego instruktora przypada jeden dzień szkoleniowy.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Wstęp - zapoznanie się trenera z uczestnikami	Paulina Błażejczyk	25-07-2024	08:00	08:30	00:30
2 z 19 Przerwa śniadaniowa	Paulina Błażejczyk	25-07-2024	08:30	09:00	00:30
3 z 19 Organizacja Twojego salonu - czynniki podnoszące prestiż oraz gwarantujące popularność miejsca.	Paulina Błażejczyk	25-07-2024	09:00	10:00	01:00
4 z 19 Finanse w firmie, jak zarabiać, jak wydawać, kiedy inwestować, co liczyć i dlaczego liczyć – czyli jak prowadzić zyskowny biznes beauty	Paulina Błażejczyk	25-07-2024	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 19 Przerwa kawowa	Paulina Błażejczyk	25-07-2024	11:30	11:45	00:15
6 z 19 Targetowanie w branży beauty - metoda wyznaczania progów obrotowych pracowników.	Paulina Błażejczyk	25-07-2024	11:45	13:15	01:30
7 z 19 Przerwa obiadowa	Paulina Błażejczyk	25-07-2024	13:15	13:45	00:30
8 z 19 Kiedy, jak i dla kogo warto organizować akcje promocyjne, rabaty.	Paulina Błażejczyk	25-07-2024	13:45	14:45	01:00
9 z 19 Komponowanie właściwego menu usług salonu	Paulina Błażejczyk	25-07-2024	14:45	16:00	01:15
10 z 19 7 sposobów na zwiększenie sprzedaży w salonie.	Klaudia Krabes-Czarnacka	26-07-2024	08:00	09:30	01:30
11 z 19 Przerwa śniadaniowa	Klaudia Krabes-Czarnacka	26-07-2024	09:30	10:00	00:30
12 z 19 Rozwój salonu poprzez tworzenie nierotującego zespołu.	Klaudia Krabes-Czarnacka	26-07-2024	10:00	11:00	01:00
13 z 19 Przerwa kawowa	Klaudia Krabes-Czarnacka	26-07-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 19 Ścieżka kariery pracownika salonu czym jest i komu jest bardziej potrzebna pracownikowi czy pracodawcy.	Klaudia Krabes-Czarnacka	26-07-2024	11:15	12:45	01:30
15 z 19 Recepcja – sercem naszej firmy, czyli jak zyskać w oczach klienta od samego wejścia do salonu.	Klaudia Krabes-Czarnacka	26-07-2024	12:45	13:45	01:00
16 z 19 Przerwa obiadowa	Klaudia Krabes-Czarnacka	26-07-2024	13:45	14:15	00:30
17 z 19 Jak Cię widzą tak- Ci płacą – elementy wizerunku salonu beauty – diabeł tkwi w szczególe.	Klaudia Krabes-Czarnacka	26-07-2024	14:15	15:30	01:15
18 z 19 Walidacja	-	26-07-2024	15:30	15:45	00:15
19 z 19 Zakończenie szkolenia	Klaudia Krabes-Czarnacka	26-07-2024	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	281,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	281,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Klaudia Krabes-Czarnacka

Od 20 lat sprzedaż jest moją pasją, sprzedaję z sukcesami od zawsze.

Przeszłam przez wszystkie etapy rozwoju; od konsultanta sprzedaży bezpośredniej, wizażystkę, dyrektora sieci w sprzedaży bezpośredniej, przedstawiciela handlowego, doradcę klienta ds. leasingu, koordynatora rynku medycznego, aż po eksperta ds. leasingu zawierającego kontrakty na 40mln rocznie.

Od 9 lat finansuję inwestycje dla branży beauty, dzięki temu doskonale znam branżę od środka, czyli od strony finansowej.

Z powodzeniem buduję swoją firmę szkoleniową DO IT NOW. Uczę jak pokochać sprzedaż i osiągać najwyższe wyniki w sprzedaży w bardzo krótkim czasie.

Z właścicielami salonów beauty pracuję od 10 lat, znam wyzwania i potrzeby branży. Szkolenia dla branży beauty opieram głównie na praktyce. Omawiamy codzienne sytuacje, uczę jak sprzedawać bez sprzedaży w sposób naturalny, pokazuję jak liczyć i co liczyć aby biznes był zyskowy.

Jestem certyfikowanym trenerem biznesu oraz coachem ICF



2 z 2

Paulina Błażejczyk

Właścicielka i założycielka 3 marek : Hand Park, Bjutitka, Akademia Biznesu Beauty. Aktualnie właścicielka marki edukacyjnej: Różowa Szefera

Od 10 lat prowadzi salon Hand Park Beauty, największy salon w mieście Bielsko Biała. Samodzielnie stworzyła silną markę, którą nieustannie rozwija i doskonali. Opracowała autorski program zarządzania salonem i targetownia pracowników.

Jej pasją jest tworzenie pięknych miejsc, wyróżniających się na rynku oraz dzielenie się swoją wiedzą aby powodować wzrost innych salonów beauty na rynku.

Przeszkoliła +300 kobiet z branży beauty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik przed rozpoczęciem oraz po zakończeniu kursu otrzyma:

- skrypt szkoleniowy - merytoryczne materiały szkoleniowe w formie papierowej
- certyfikat oraz zaświadczenie potwierdzające nabycie umiejętności i wiedzy do wykonywania zabiegów objętych tematyką szkolenia

Informacje dodatkowe

„Usługa rozwojowa będzie na dzień prowadzenia szkolenia spełniać aktualne wymogi dot. przestrzegania obostrzeń związanych z COVID 19, zgodnie z obowiązującymi wytycznymi <https://www.gov.pl/web/koronawirus/aktualne-zasady-i-ograniczenia>.”

"Dostawa towarów lub świadczenie usług zwolnionych od podatku VAT na podstawie art.113 ust. 1 i 9 ustawy o VAT"

" zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004r.o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2011.177.1054 z późn. zm.)- w całości"

lub
zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 ze zm.)- co najmniej 70%"

Adres

ul. Rybnicka 347
44-310 Radlin
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Fibic

E-mail cpw.fibic@gmail.com

Telefon (+48) 606 910 328