

HAIR
SPA^{EDU}31. MORE THAN
ELSE. JAROSŁAW
KOC

RENTOWNY BIZNES "CLASSIC"

Numer usługi 2024/06/06/137766/2172623

3 750,00 PLN brutto

3 750,00 PLN netto

170,45 PLN brutto/h

170,45 PLN netto/h

Toruń / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Usługa szkoleniowa

22 h

28.08.2024 do 12.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Identyfikator projektu

Regionalny Fundusz Szkoleniowy II

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Dla kogo? Grupy docelowe:

1. **Fryzjerzy/Styliści** (bez znaczenia na staż pracy), którzy chcą objąć stanowisko managera salonu

2. **Kosmetolodzy** (bez znaczenia na staż pracy), którzy chcą objąć stanowisko managera salonu

3. **Właściciele salonów** branży beauty, którzy chcą objąć stanowisko managera salonu

4. **Pełnoletnie osoby innego zawodu**, które posiadają pasję do włosów i chcą objąć stanowisko managera salonu

Nie trzeba spełniać żadnych dodatkowych warunków, aby wziąć udział w szkoleniu.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

24

Data zakończenia rekrutacji

27-08-2024

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „RENTOWNY BIZNES "CLASSIC" przygotowuje do zarządzania salonem beauty. Celem wykonywanej pracy będzie wzrost rentowności salonu poprzez zarządzanie personelem, motywowanie, komunikację, zapobieganie kryzysom oraz budowanie strategii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Treści zostaną opublikowane w późniejszym czasie	Treści zostaną opublikowane w późniejszym czasie	Test teoretyczny Analiza dowodów i deklaracji

Cel biznesowy

Cele biznesowe możliwe do zrealizowania przez wszystkich uczestników szkolenia. Gwarantujemy do dwóch miesięcy po szkoleniu umiejętność skutecznego zarządzania salonem beauty. W ciągu jednego kwartału po szkoleniu 10% wzrost przychodów poprzez wprowadzenie 3 różnych nowych działań marketingowych oraz 2 innowacyjnych strategii dla firmy.

Efekt usługi

Treści zostaną opublikowane w późniejszym czasie

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Treści zostaną opublikowane w późniejszym czasie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Każdy uczestnik po zakończonym szkoleniu otrzyma od nas certyfikat oraz zaświadczenie potwierdzające uzyskanie kompetencji z opisem efektów uczenia się.

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

Uzyskanie dokumentów potwierdzających ukończenie szkolenia, nabycie opisanych kompetencji z efektami uczenia się następuje po weryfikacji wiedzy teoretycznej oraz praktycznej.

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

Potwierdzeniem zastosowania rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji są dokumenty i procedury, w tym: regulamin, polityka jakości, certyfikaty akredytacyjne, raporty audytowe, systemy zarządzania jakością oraz opinie i historia rozwoju naszych klientów.

Program

28.08.24 - ZARZĄDZANIE PERSONELEM I KOMUNIKACJA

29.08.24 - BUDOWANIE STRATEGII FIRMY

12.09.24 - ZARZĄDZANIE KRYZYSEM I WZROST RENTOWNOŚCI

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 3 ZARZĄDZANIE PERSONELEM I KOMUNIKACJA	-	28-08-2024	09:00	17:00	08:00	Tak
2 z 3 BUDOWANIE STRATEGII FIRMY	-	29-08-2024	09:00	17:00	08:00	Tak
3 z 3 ZARZĄDZANIE KRYZYSEM I WZROST RENTOWNOŚCI	-	12-09-2024	09:00	15:00	06:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,45 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,45 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Na szkoleniu dysponujemy wszystkimi narzędziami pracy. Zapewniamy zarówno materiały edukacyjne, długopisy, zeszyty oraz kosmetyki.

Warunki uczestnictwa

Zgłoszenie się z jednym z organizatorów szkolenia.

Sprawy formalne:

Jarosław Koc - 697 373 094

Sprawy merytoryczne:

Magdalena Ceglecka-Koc - 518 418 718

Informacje dodatkowe

Kwota szkolenia nie obejmuje dojazdu kursanta na szkolenie oraz noclegu. Koszty te są pokrywane z prywatnych pieniędzy uczestników.

Podstawa prawna zwolnienia z Vat: art. § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983).

Warunki techniczne

Część zdalna szkolenia w czasie rzeczywistym odbywa się na aplikacji Teams. Uczestnik szkolenia otrzyma link do spotkania. Połączenie może nastąpić z komputera, tableta lub telefonu, posiadając sprawny mikrofon oraz kamerę. Uczestnik szkolenia może dysponować internetem w funkcji 5G lub światłowodów lub klasyczny router internetowy. Nie jest wymagane żadne oprogramowanie, ponieważ aplikacja Teams zezwala na połączenie ze strony internetowej, bez konieczności instalowania aplikacji.

Adres

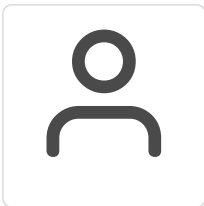
ul. Polna 131 a/3
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Piętrowy, biały budynek biurowy z dostępnym parkingiem (1. piętro, domofon nr 3 z nazwą "Hair Spa Edu").

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Jarosław Koc

E-mail 31.morethanelse@gmail.com

Telefon (+48) 697 373 094