



"Akademia Zdrowia"  
Izabela Łajs



## Marketing cyfrowy w branży beauty. Kurs trwa 8 godzin dydaktycznych. Koszt: 1200 zł

Numer usługi 2024/06/10/8973/2177383

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 15.07.2024 do 15.07.2024

1 200,00 PLN brutto

1 200,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Identyfikator projektu</b>	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Kurs adresowany jest do wszystkich osób, które chciałyby poznać tajniki sprzedaży, język korzyści i argumentację sprzedażową, zrozumieć jak lepiej pozyskiwać klientów, w szczególności za pomocą social mediów, poznać sposoby na zatrzymanie klienta, czy obsługę trudnego klienta, nauczyć się utrzymywać długoterminowe relacje z klientem i nie tylko.</p> <p>Zapraszamy przedsiębiorców, pracowników/właścicieli salonów piękności - z zakresu kosmetyki, masażu, fryzjerstwa, medycyny estetycznej, solariów, sklepów zajmujących się sprzedażą kosmetyków i sprzętów do zabiegów kosmetycznych/z med. estetycznej bądź akcesoriów do masażu.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	5
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	09-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Poszerzenie wiedzy m.in na temat tajników sprzedaży, języka korzyści i argumentacji sprzedażowej, sposobów na zatrzymanie klienta, czy obsługę trudnego klienta, jak lepiej pozyskiwać klientów, w szczególności za pomocą social mediów, jak utrzymywać długoterminowe relacje z klientem i nie tylko.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
zwiększenie sprzedaży kosmetyków i usług, poznanie podstaw sprzedaży, poznanie aktualnych trendów, profesjonalne prowadzenie salonu beauty i social mediów, profesjonalna obsługa klienta, utrzymywanie długoterminowych relacji z klientem, sposoby na zatrzymanie i utrzymanie klienta, również trudnego, język korzyści i argumentacja sprzedażowa, jak skutecznie pozyskiwać klientów, jak sprzedawać karnety i zachęcać promocjami, jak dodawać posty w internecie, aby zyskały popularność	Ocena wiedzy poprzez krótki test np. odgrywanie scenek sprzedażowych danej usługi, czy kosmetyku, bądź wymyślenie reklamy/sposobu na rozreklamowanie firmy w sieci, przedstawienie planu marketingowego firmy	Wywiad swobodny

## Cel biznesowy

Zdobycie nowych umiejętności.

Zwiększenie sprzedaży kosmetyków i usług,

Jak zachęcić promocjami, jak prowadzić social media, jak sprzedawać karnety.

Poznanie metod sprzedaży.

Poznanie metod na zatrzymanie klienta, profesjonalną obsługę klienta, również trudnego.

Utrzymanie relacji długoterminowych z klientem,

Jak skuteczniej pozyskiwać klientów.

## Effekt usługi

W wyniku szkolenia w czasie zajęć uczestnicy uzyskają wiedzę m.in. na temat: zwiększenia sprzedaży kosmetyków i usług, jak zachęcić promocjami, jak prowadzić social media, jak sprzedawać karnety, metod sprzedaży, sposobów na zatrzymanie klienta, profesjonalną obsługę klienta, również trudnego, jak utrzymać relację długoterminową z klientem, jak skuteczniej pozyskiwać klientów.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zawiera.

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

Tak, potwierdza.

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

Tak, dokument potwierdza zdobycie wiedzy oraz informuje o przebiegu szkolenia jak również ile godzin trwało szkolenie.

## Program

Na kursie omawiane będzie m.in:

- jak rozmawiać z klientem (podstawy sprzedażowe, profesjonalna komunikacja z klientem),
- zwiększenie sprzedaży kosmetyków i usług,
- prowadzenie salonu beauty i social mediów,
- programy lojalnościowe,
- komunikacja z klientem przez internet, telefon jak i stacjonarnie,
- sprzedaż karnetów,
- jak zachęcić promocjami,
- omówienie metod (trików) sprzedażowych,
- jak zatrzymać klienta,
- obsługa nowego jak i stałego klienta,
- utrzymywanie relacji długoterminowych z klientem,
- jak skutecznie pozyskiwać klientów,
- jak radzić sobie z trudnym klientem,
- język korzyści i argumentacja sprzedażowa.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 200,00 PLN
Koszt usługi netto	1 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	150,00 PLN
Koszt godziny netto	150,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Alicja Walczak**

Jest to wybitna specjalistka w zakresie prowadzenia social mediów.  
Posiada ogromną wiedzę na temat metod sprzedażowych i profesjonalnej obsługi klienta.

## Informacje dodatkowe

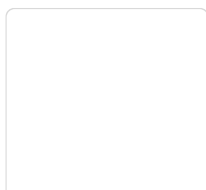
### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe

## Warunki techniczne

Komputer, tablet bądź telefon z kamerką i mikrofonem za pomocą którego będzie można się połączyć poprzez platformę - Skype.

## Kontakt



**Martyna Zielińska**

**E-mail** [martyna.zielinska@akademia-zdrowia.pl](mailto:martyna.zielinska@akademia-zdrowia.pl)

**Telefon** (+48) 725 790 622

