



"Akademia Zdrowia"
Izabela Łajs



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

Numer usługi 2024/06/12/8973/2181030

📍 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

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	WUP_02
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<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>
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	09-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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.

Efekt 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

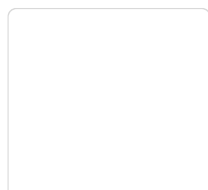
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe

Warunki techniczne

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

Kontakt



Marta Bartłomiejczyk

E-mail marta.bartlomiejczyk@akademia-zdrowia.pl

Telefon (+48) 667 002 082

