



NASVETI MARIUSZ
PUCHAŁKA SPÓŁKA
JAWNA



BIZNES WE FRYZJERSTWIE

Numer usługi 2024/06/17/150126/2186425

📍 Pszczyna / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.11.2024 do 24.11.2024

2 398,50 PLN brutto

1 950,00 PLN netto

149,91 PLN brutto/h

121,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Styl życia / Uroda
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie przeznaczone jest dla osób:</p> <ul style="list-style-type: none">• prowadzących swoją działalność w zakresie salonów fryzjerskich i kosmetycznych• pracujących w salonach fryzjerskich <p>Szkolenie skierowane jest zarówno do właścicieli salonów fryzjerskich lub kosmetycznych jak i fryzjerów, kosmetyczek, kosmologów na różnych etapach prowadzenia salonów beauty, którzy chcą uaktualnić lub pogłębić swoją wiedzę z zakresu prowadzenia biznesu i podnieść swoje kompetencje związane z tematem szkolenia.</p>
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje do samodzielnego zarządzania przedsiębiorstwem zgodnie z przyjętą przez właściciela strategią. Uczestnik po szkoleniu samodzielnie skutecznie motywuje pracowników o różnym stażu, zaangażowaniu i charakterze. Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności profesjonalnej obsługi i wykorzystania potencjału Social Media.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje wiedzę merytoryczną z zakresu zarządzania, organizacji, sprzedaży usług i produktów oraz komunikacji w zespole.	Charakteryzuje filary branży beauty.	Test teoretyczny
	Opisuje narzędzia motywacji i wprowadza je w działanie firmy.	Test teoretyczny
	Opisuje metody zwiększanie efektywności pracy zespołu.	Test teoretyczny
	Wdraża czynniki wpływające na prestiż i popularność firmy.	Test teoretyczny
Stosuje umiejętności budowania rentownego i konkurencyjnego biznesu fryzjerskiego.	Charakteryzuje i korzysta z narzędzi motywacji zespołu.	Test teoretyczny
	Zarządza organizacją oraz standardami firmy.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje metody promocji i sprzedaży produktów oferowanych przez salon.	Test teoretyczny
	Podnosi poziom efektywnej komunikacji z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
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.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykazuje działania proaktywne i wykazuje inicjatywę w działaniu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wytrwale dąży do realizacji założonych planów i jednocześnie charakteryzuje się postawą adaptacyjną.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 proces kształcenia jak i walidacji.

Program

DZIEŃ 1

Jak rozwijać biznes - zyski salonu, koszty salonu

Techniki zwiększenia przychodów salonu

Kompetencje menadżerskie w sytuacji kryzysowej

Zarządzanie salonem

Trening nowych umiejętności w małych grupach i w parach

DZIEŃ 2

Zwiększenie efektywność zespołu

Marketing w praktyce, czyli jak i gdzie promować mój salon

Marketing internetowy - zastosowanie i dobór

Obecne standardy pracy w salonie

Korzyści jakie wynikają z wdrożenia koncepcji zarządzania relacjami z klientami

Trening nowych umiejętności w małych grupach i w parach

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Wykład teoretyczny	Roman Batko	23-11-2024	10:00	13:30	03:30
2 z 4 Praca praktyczna/dyskusja	Roman Batko	23-11-2024	13:30	18:00	04:30
3 z 4 Wykład teoretyczny	Roman Batko	24-11-2024	10:00	13:30	03:30
4 z 4 Praca praktyczna/dyskusja	Roman Batko	24-11-2024	13:30	18:00	04:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 398,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	149,91 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Roman Batko

Od ponad 25 lat zajmuję się zawodowo sprzedażą. Rozpocząłem w branży #FMCG na stanowisku Przedstawiciela Handlowego. Kolejne doświadczenia wyspecjalizowały mnie na rynku hurtowym, aż w końcu objąłem odpowiedzialność za zespół Handlowców jako Menedżer, a następnie również Trener Sprzedaży. Przez ostatnie 13 lat związany jestem z branżą fryzjerską. Obecnie jako Menedżer ds. Rozwoju Rynku i Szkoleń dystrybutora profesjonalnych marek fryzjerskich mam realny wpływ na rozwój tego rynku i szkolenie organizacji sprzedaży. Współtworzyłem liczne projekty edukacyjne m.in. dla Fryzjerskich Szkół Branżowych oraz cykl szkoleń biznesowych dla menedżerów i właścicieli salonów fryzjerskich i kosmetycznych

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie wydrukowanej prezentacji zawierającej informacje z zakresu przedmiotu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Koszt kursu jest możliwy ze stawką zwolnione w przypadku uzyskania przez Uczestnika dofinansowania na poziomie min. 70%. Podstawa prawna: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT oraz § 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 (Dz.U. z 2020 r. poz. 1983). W pozostałych przypadkach faktura jest z VAT.

Szkolenie zostanie przeprowadzone zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

Adres

pl. Targowy 7
43-200 Pszczyna
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



PUCHAŁKA ACADEMY

E-mail szkolenia@jmpuchalka.pl

Telefon (+48) 508 178 450