



Specjalista salonu beauty

Numer usługi 2024/08/07/17239/2255558

1 496,91 PLN brutto

1 217,00 PLN netto

213,84 PLN brutto/h

173,86 PLN netto/h

NEWKEY SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWA



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 06.11.2024 do 06.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy i właściciele gabinetów beauty Niezbędne do udziału w szkoleniu: podstawowa wiedza i umiejętności w zakresie prowadzenia salonu beauty.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	05-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
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

Celem szkolenia BEAUTY EKSPERT - jest podniesienie kompetencji i standardów obsługi klienta. Szkolenie przygotowuje do stosowania różnych technik sprzedaży kosmetyków oraz zabiegów w gabinecie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
buduje relacje z klientem	<ul style="list-style-type: none">- stosuje metody wzbudzania szacunku i zaufania,-charakteryzuje techniki budowania partnerskiej relacji,	Test teoretyczny
poprawnie komunikuje się z klientem	<ul style="list-style-type: none">-stosuje metody prezentowania intencji własnych i odkrywania intencji klienta,- stosuje język korzyści,- reaguje na obiekcje klienta,- informuje klienta o dalszych etapach współpracy- używa kluczowe pytania, parafrazy, informacje zwrotne	Test teoretyczny
stosuje techniki wywierania wpływu	<ul style="list-style-type: none">- charakteryzuje reguły wpływu społecznego,-wykrywa manipulacje klienta	Test teoretyczny
obsługuje trudnego klienta	<ul style="list-style-type: none">- opisuje zasady i techniki radzenia sobie z obsługą trudnego klienta,- stosuje metody radzenia sobie z trudnymi sytuacjami,- omawia i wdraża techniki stawiania granic,	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument zawiera opis efektów uczenia się

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

MODUŁ I: Motywacja specjalisty

czyli jak przełamać w sobie strach przed proponowaniem, budować autorytet specjalisty i zaufanie w oczach klientek

- Przestań sprzedawać a poinformuj
- Po czym można poznać profesjonalistę - i na pewno nie po tym, że boi się poinformować o dalszych krokach w pielęgnacji
- Jak przestać bać się odmowy klientki
- Ratunku! Trudny klient, czyli jak poradzić sobie z upartą Kowalską
- Pozytywne nastawienie sprawia, że 3 na 4 klientki kupią od Ciebie kosmetyki i zabiegi- udowodnię to!
- Dlaczego klientki nie traktują poważnie zaleceń specjalisty i jak to zmienić
- Jak reagować na odmowę klientki, by mieć szansę na jej zmianę decyzji

MODUŁ II: Kluczowe umiejętności w komunikacji z klientami

"triki" - czyli małe szczegóły w rozmowie z klientem, które mają duże znaczenie

- Znajomość oferty – jak przygotować „mapę oferty”, by ułatwić sobie dopasowanie rozwiązania dla każdego klienta
- Prezentacja możliwości – czyli co podkreślać w rozmowie z klientką, by ona zdecydowała się na zakup profesjonalnych kosmetyków i kolejnych zabiegów.
- Reagowanie i zapobieganie wymówkom klientów (np. „zastanowię się”, „jeszcze mam swój krem”)
- Planowanie kolejnych kroków współpracy z klientami – czyli jak zamienić jedną wizytę klientki na plan dopasowanej dla niej kuracji

MODUŁ III: Schemat wizyty krok po kroku

przetestowany "majstersztyk", po którym wymówki klientek typu "ja jeszcze mam swój krem" są bez sensu

- Powitanie – zapowiadające rozmowę o kosmetykach i kolejnych zabiegach
- Konsultacja – kluczowe pytania i parafrazy potrzebne do tego, by klientka zrozumiała, że potrzebuje rozwiązania jej problemu, a nie jednorazowej wizyty
- Proponowanie – w jaki sposób mówić o kosmetykach i kolejnych wizytach, by były one naturalnym, logicznym wyborem dla klientki
- Pożegnanie – jak zakończyć wizytę, by zwiększyć szanse na sprzedaż na kolejnej wizycie

Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu.

Szkolenie adresowane jest do osób posiadających podstawową wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia salonu beauty.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych zgodnie z harmonogramem usługi.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Teoria rozumiana jest jako wykład prowadzącego, zajęcia praktyczne realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 MODUŁ I: Motywacja specjalisty	Marta Fiłoń	06-11-2024	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 4 MODUŁ II: Kluczowe umiejętności w komunikacji z klientami	Marta Fiłoń	06-11-2024	12:00	14:00	02:00
3 z 4 MODUŁ III: Schemat wizyty krok po kroku	Marta Fiłoń	06-11-2024	14:15	16:45	02:30
4 z 4 Walidacja	-	06-11-2024	16:45	17:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 496,91 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 217,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	213,84 PLN
Koszt osobogodziny netto	173,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Fiłoń

Trener Biznesu Beauty. Doświadczony szkoleniowiec z zakresu sprzedaży, marketingu usług i produktów salonu beauty, klinik medycyny estetycznej i spa oraz zarządzania zespołem, a także podejmowania decyzji negocjacji oraz efektywnej komunikacji z klientami i w zespole.. Autorka publikacji w pismach branżowych oraz materiałów szkoleniowych dla managerów i specjalistów branży beauty.

Prowadzi szkolenia otwarte Akademii Menadżera, dotyczących

Analizy Strategicznej, Podejmowania Decyzji, Negocjacji czy Budowania Relacji z Klientami, Efektywnej komunikacji w zespole, spa&beauty, jak i dedykowane dla hoteli spa, salonów beauty, klinik medycyny estetycznej oraz dla firm dostarczających rozwiązania dla salonów i spa. Jest autorką artykułów w „Spa Inspirations” oraz publikacji książkowych i materiałów wideo, pomagających zwiększać sprzedaż w salonie urody i spa. Trener biznesu spa&beauty Beauty Inspiration gru 2009 – Obecnie Ukończona Szkoła Trenerów Wszechnicy Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie. Uniwersytet Warszawski Psychologia 2002 – 2006 Szkoła Główna Handlowa Magister (Mgr)Finanse i Bankowość 1999 – 2004 Przeszkoliła ponad 700 osób na szkoleniach otwartych oraz przeznaczonych dla salonów beauty i hoteli spa. Od 2010 roku współpracuje z Polskim Instytutem Spa i Wellness oraz wydawnictwem Spa Inspirations, prowadząc Akademię Managera Spa & Beauty Prowadzi indywidualne konsultacje. Prowadzi szkolenia Akademii Menadzera dla firm większych, jak i mniejszych, przeprowadziła wiele

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkolenia, schematy rozmów, ćwiczenia.

Informacje dodatkowe

Szkolenie będzie się odbywało w trybie stacjonarnym. W każdym dniu szkoleniowym jest przewidziana przerwa minimum 15 minutowa. Minimum jedna przerwa po 4 godzinach zajęć. Częstotliwość przerw dopasowana będzie do indywidualnych potrzeb grupy.

Adres

ul. Wspólna 56/-
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

Centrum Szkoleniowe Wspólna

Kontakt



Katarzyna Biegajska



E-mail biuronml@newkey.pl

Telefon (+48) 570 204 610