

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

RENTOWNY BIZNES "CLASSIC"

Numer usługi 2024/08/31/137766/2287819

3 750,00 PLN brutto

3 750,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

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

Usługa szkoleniowa

20 h

16.10.2024 do 31.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Identyfikator projektu

Regionalny Fundusz Szkoleniowy II

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

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

Grupa docelowa usługi

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

5

Maksymalna liczba uczestników

50

Data zakończenia rekrutacji

15-10-2024

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
<p>1. Zarządzanie personelem i komunikacja (stacjonarnie):</p> <ul style="list-style-type: none"> - prowadzi regularne rozmowy indywidualne - organizuje spotkania grupowe - definiuje obowiązki pracy - deleguje skutecznie zadania - aktywuje motywację wewnętrzną - zadaje pytania otwarte w rozmowie <p>2. Budowanie strategii firmy (stacjonarnie):</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyznacza cele, strategię oraz plan - realizuje założenia w wyznaczonym terminie - publikuje na mediach społecznościowych - rozpoznaje potrzeby firmy - zdobywa klientów w sposób innowacyjny - rozbudowuje współpracę z klientem 	<p>Zajęcia stacjonarne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - rozmowa dotycząca teorii oraz obserwacja w trakcie zadania praktycznego 	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>3. Zarządzanie kryzysem i wzrost rentowności (online):</p> <ul style="list-style-type: none"> - rozpoznaje kryzys w początkowej fazie - definiuje sposoby eliminowania problemów - buduje nowe zasady na bazie doświadczenia - tworzy nowy rentowny cennik - wprowadza ofertę usług towarzyszących - korzysta z zasady 4 kroków skutecznej wizyty 	<p>Zajęcia online:</p> <ul style="list-style-type: none"> - kontrolny test online na koniec zajęć 	<p>Test teoretyczny</p>

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

1. Zarządzanie personelem i komunikacja (stacjonarnie):

- prowadzi regularne rozmowy indywidualne
- organizuje spotkania grupowe
- definiuje obowiązki pracy
- deleguje skutecznie zadania
- aktywuje motywację wewnętrzną
- zadaje pytania otwarte w rozmowie

2. Budowanie strategii firmy (stacjonarnie):

- wyznacza cele, strategię oraz plan
- realizuje założenia w wyznaczonym terminie
- publikuje na mediach społecznościowych
- rozpoznaje potrzeby firmy
- zdobywa klientów w sposób innowacyjny
- rozbudowuje współpracę z klientem

3. Zarządzanie kryzysem i wzrost rentowności (online):

- rozpoznaje kryzys w początkowej fazie
- definiuje sposoby eliminowania problemów
- buduje nowe zasady na bazie doświadczenia
- tworzy nowy rentowny cennik
- wprowadza ofertę usług towarzyszących
- korzysta z zasady 4 kroków skutecznej wizyty

WERYFIKACJA

1. Zajęcia online:

- kontrolny test online na koniec zajęć

2. Zajęcia stacjonarne:

- rozmowa dotycząca teorii oraz obserwacja w trakcie zadania praktycznego

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

- Aktywne uczestnictwo w zajęciach dydaktycznych i praktycznych edukatora.
- Zadawanie pytań i udzielanie odpowiedzi w trakcie szkolenia.
- Sprawdzenie umiejętności oraz ocena podczas zajęć stacjonarnych: Egzamin teoretyczny w formie rozmowy, Egzamin praktyczny w formie rozmowy.
- Sprawdzenie umiejętności oraz ocena podczas zajęć online: Egzamin teoretyczny w formie testu na koniec zajęć.
- Udzielenie feedbacku od instruktora prowadzącego zajęcia.
- Ocena indywidualna oraz grupowa.

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Potwierdzeniem zastosowania rozwiązań zapewniających rozdzielanie 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

16.10.24 - ZARZĄDZANIE PERSONELEM I KOMUNIKACJA

zajęcia stacjonarne w Toruniu

od godziny 9:00 do godziny 16:00

17.10.24 - BUDOWANIE STRATEGII FIRMY

zajęcia stacjonarne w Toruniu

od godziny 9:00 do godziny 16:00

31.10.24 - ZARZĄDZANIE KRYZYSEM I WZROST RENTOWNOŚCI

zajęcia online w czasie rzeczywistym

od godziny 8:00 do godziny 14:00

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 3 ZARZĄDZANI E PERSONELEM I KOMUNIKACJ A	-	16-10-2024	09:00	16:00	07:00	Tak
2 z 3 BUDOWANIE STRATEGII FIRMY	-	17-10-2024	09:00	16:00	07:00	Tak
3 z 3 ZARZĄDZANI E KRYZYSEM I WZROST RENTOWNOŚ CI	-	31-10-2024	08:00	14:00	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	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 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.

Dodatkowa informacja dotycząca maksymalnej ilości uczestników:

1. Dzień pierwszy - stacjonarnie - do 20 osób
2. Dzień drugi - stacjonarnie - do 20 osób
3. Dzień trzeci - online - do 50 osób

Zmiany w maksymalnej ilości uczestników wynikają z możliwości komercyjnego zakupu pojedynczych dni szkolenia w naszej akademii. Przy czym należy pamiętać, że oferowane w tej karcie szkolenie jest najbardziej korzystne cenowo.

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