



Dobrawa Piękos-
Szymańska



Z SERCEM DO BIZNESU - WSZYSTKO ZACZYNA SIĘ OD GŁOWY - szkolenie biznesowe dla właścicieli salonów fryzjerskich.

Numer usługi 2024/09/27/52488/2331863

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 17.11.2024 do 02.02.2025

4 920,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

273,33 PLN brutto/h

222,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Styl życia / Uroda
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Usługa Z SERCEM DO BIZNESU - WSZYSTKO ZACZYNA SIĘ OD GŁOWY - szkolenie biznesowe dla właścicieli salonów fryzjerskich skierowana jest specjalnie dla właścicieli salonów fryzjerskich, którzy pragną świadomie i efektywnie prowadzić swoje firmy.</p> <p>Szkolenie przeznaczone jest dla właścicieli salonów fryzjerskich, którzy chcą:</p> <ul style="list-style-type: none">• Świadomie prowadzić własną firmę fryzjerską.• Zbudować unikalny profil i markę swojego salonu.• Nauczyć się efektywnego zarządzania finansami oraz zasobami ludzkimi.• Zyskać umiejętności motywowania pracowników i radzenia sobie z wypaleniem zawodowym.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	15-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym odbycia usługi szkolenia biznesowego dla właściciela salonu fryzjerskiego jest zwiększenie kompetencji zarządczych i operacyjnych, co pozwoli na efektywne prowadzenie i rozwijanie salonu. Właściciel salonu musi posiadać wiedzę z zakresu zarządzania, marketingu, finansów i obsługi klienta, aby zapewnić długotrwały rozwój i rentowność swojego biznesu. Usługa ta dostarczy niezbędnych narzędzi i wiedzy, które pomagają właścicielom salonów fryzjerskich osiągnąć ten cel.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się zaawansowaną wiedzą dotyczącą zarządzania salonem fryzjerskim.	Kreuje i promuje swoją markę, aby przyciągać nowych klientów.	Wywiad swobodny
	Identyfikuje i zaspokaja potrzeby swojego salonu i zespołu.	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje i radzi sobie z wypaleniem zawodowym, aby utrzymać motywację i pasję do pracy.	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje techniki radzenia sobie ze stresem.	Wywiad swobodny
	Skutecznie definiuje swoją docelową grupę klientów.	Wywiad swobodny
	Tworzy usługi fryzjerskie dedykowane swojej zdefiniowanej grupie docelowej klientów.	Wywiad swobodny
Potrafi samodzielnie zaplanować i zarządzać finansami firmy.	Samodzielnie wycenia usługi w salonie.	Wywiad swobodny
	Posługuje się technikami rekomendacji i sprzedaży produktów w salonie.	Wywiad swobodny
	Potrafi skutecznie zarządzać wynagrodzeniami, aby motywować pracowników.	Wywiad swobodny
	Dywersyfikuje przychody firmy.	Wywiad swobodny
	Samodzielnie tworzy oferty specjalne dla klientów do odsprzedaży (pakiety usług i pakiety produktów)	Wywiad swobodny
Potrafi skutecznie zarządzać czasem pracy w salonie.	Stosuje techniki efektywnego zarządzania czasem pracy, zarówno dla siebie jak i pracowników.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi efektywnie komunikować się.	Buduje zdrowe i efektywne relacje w swoim zespole.	Wywiad swobodny
	Skutecznie motywuje swój zespół i skutecznie rozwiązuje konflikty w zespole.	Wywiad swobodny
	Stosuje metody efektywnej komunikacji i oceny pracowniczej.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje zasady obsługi klienta salonu fryzjerskiego.	Omawia zasady etyki pracy fryzjera: dyskrecja, uczciwość, uprzejmość, rzetelność, punktualność.	Wywiad swobodny
	Stosuje zasady komunikacji interpersonalnej.	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje oczekiwania klientów i płynnie stosuje zaawansowane techniki strzyżeń na światowym poziomie.	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje potrzeby klienta i tworzy własne kolekcje strzyżeń.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie wydane do certyfikatu 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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Wiedza i umiejętności zdobyte podczas szkolenia pozwolą właścicielowi lepiej zarządzać swoim salonem co w efekcie przyczyni się do jego sukcesu na rynku fryzjerskim.

W dzisiejszym dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym, posiadanie zaawansowanych umiejętności fryzjerskich to część sukcesu prowadzenia salonu fryzjerskiego. Właściciel salonu musi również posiadać wiedzę z zakresu zarządzania, marketingu, finansów i obsługi klienta, aby zapewnić długotrwały rozwój i rentowność swojego biznesu. Szkolenie biznesowe dostarcza niezbędnych narzędzi i wiedzy, które pomagają osiągnąć te cele.

Program:

1. Skuteczne zarządzanie personelem

Szkolenie biznesowe pozwala na zdobycie umiejętności efektywnego zarządzania zespołem. Właściciel salonu nauczy się technik motywowania pracowników, rozwiązywania konfliktów, planowania grafiku pracy oraz prowadzenia konstruktywnych rozmów oceniających.

2. Zwiększenie rentowności

Dzięki szkoleniu biznesowemu właściciel salonu dowie się, jak skutecznie zarządzać finansami, analizować koszty i przychody, optymalizować wydatki oraz zwiększać marżę. Pozwoli to na lepsze zarządzanie budżetem i zwiększenie zysków.

3. Skuteczny marketing i promocja

Szkolenie z zakresu marketingu pomoże w zrozumieniu nowoczesnych technik promocji, wykorzystania mediów społecznościowych, tworzenia efektywnych kampanii reklamowych oraz budowania marki. Dzięki temu salon będzie mógł przyciągać nowych klientów i utrzymywać lojalność obecnych.

4. Doskonalenie obsługi klienta

Zadowolenie klienta jest kluczowe dla sukcesu salonu fryzjerskiego. Szkolenie biznesowe dostarcza wiedzy na temat profesjonalnej obsługi klienta, budowania relacji z klientami oraz skutecznego zarządzania ich oczekiwaniami. Pozwoli to na zwiększenie satysfakcji klientów i ich lojalności.

5. Planowanie strategiczne i rozwój biznesu

Właściciel salonu, który odbył szkolenie biznesowe, będzie w stanie lepiej planować rozwój swojego biznesu, wprowadzać nowe usługi, analizować konkurencję oraz identyfikować nowe możliwości rynkowe. Dzięki temu salon będzie mógł się rozwijać i adaptować do zmieniających się warunków rynkowych.

6. Zwiększenie efektywności operacyjnej

Szkolenie biznesowe nauczy właściciela salonu, jak usprawniać codzienne operacje, zarządzać czasem, wprowadzać nowe technologie oraz automatyzować procesy. Dzięki temu praca w salonie będzie bardziej efektywna, a jakość usług wzrośnie.

7. Budowanie relacji biznesowych

Podczas szkolenia biznesowego właściciel salonu będzie miał okazję nawiązać kontakty z innymi przedsiębiorcami i ekspertami z branży. Wymiana doświadczeń i wiedzy może prowadzić do cennych partnerstw i współpracy, które przyczynią się do rozwoju salonu.

Sala szkoleniowa wyposażona jest w sprzęt audiowizualny do prowadzenia części teoretycznej oraz dostęp do WI-FI.

Godzina szkoleniowa=godzina dydaktyczna

Walidacja odbywa się podczas szkolenia.

Podczas szkolenia przewidziane są 2 przerwy, uzgadniane z uczestnikami szkolenia na bieżąco.

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 przypadający na 1 uczestnika brutto	4 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	273,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	222,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma materiały szkoleniowe w formie notebooka do pracy podczas warsztatów.

Informacje dodatkowe

Szkolenie prowadzone jest przez 1 trenera. W przypadkach losowych, Akademia szkoleniowa zastrzega sobie prawo do zmiany trenera w ostatniej chwili.

W przypadku gdy szkolenie finansowane jest w przynajmniej 70% ze środków publicznych, usługa będzie zwolniona z VAT.

Koszty dojazdu oraz zakwaterowania uczestnik szkolenia ponosi we własnym zakresie.

Adres

ul. Komitetu Obrony Robotników 24
02-148 Warszawa

woj. mazowieckie

Airport Hotel Okęcie usytuowany jest w pd.-zach. części Warszawy, przy zbiegu dróg krajowych: S2, S7, S8, w bezpośrednim sąsiedztwie Lotniska Chopina. Jest to dogodny punkt w podróżach krajowych i zagranicznych. Sieć transportu publicznego łączy hotel z centrum Warszawy oraz węzłami komunikacji dalekobieżnej.

Sala konferencyjna Galaxy III znajduje się w Centrum konferencyjnym hotelu Airport Okęcie.

Sala konferencyjna Galaxy III do prowadzenia warsztatów wyposażona w:

Scenę dla prowadzącego

Stoły i krzesła dla uczestników

Klimatyzację

High Speed Internet do 350 Mb/s.

Nowoczesne systemy nagłośnienia

Rozbudowane możliwości multimedialne

W sąsiedztwie sali znajdują się sala dla uczestników szkolenia gdzie mogą spędzić przerwę pomiędzy zajęciami, WC oraz recepcja.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Białek

E-mail repcja@dobrawahouseofhair.pl

Telefon (+48) 534 132 401