



ANGELIKA KSIĘŻYK
Angel Studio Urody

Brak ocen dla tego dostawcy

MASTERCLASS LEVEL UP BROWS - kompleksowe szkolenie z elementami biznesu.

Numer usługi 2024/11/20/175588/2423209

📍 Gorlice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 70 h

📅 26.11.2024 do 21.01.2025

6 300,00 PLN brutto

6 300,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Zdrowie i medycyna / Medycyna estetyczna i kosmetologia |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <ul style="list-style-type: none">• Stylistów brwi, linergistów i kosmetologów pragnących poszerzyć swoje kompetencje w zakresie pigmentacji oraz korekty brwi.• Specjalistów z doświadczeniem, którzy chcą osiągnąć mistrzowski poziom w swojej pracy.• Właścicieli salonów kosmetycznych, którzy chcą wprowadzić nowe, zaawansowane usługi, aby przyciągnąć wymagających klientów.• Osób pragnących wyróżnić się na rynku dzięki połączeniu zaawansowanej techniki stylizacji z umiejętnościami biznesowymi.• Kursantów, którzy ukończyli podstawowe kursy pigmentacji i chcą zdobyć bardziej zaawansowaną wiedzę teoretyczną i praktyczną.• Specjalistów beauty chcących lepiej zrozumieć proces pozyskiwania klientów, budowania marki i skutecznej sprzedaży usług w branży beauty. |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 8 |
| Data zakończenia rekrutacji | 25-11-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 70 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego wykonywania zaawansowanych zabiegów stylizacji i pigmentacji brwi na najwyższym poziomie, w tym korekty i dopigmentowania, z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb klientów. Uczestnik zdobędzie również umiejętności z zakresu psychologii sprzedaży, marketingu oraz budowania strategii biznesowej, które umożliwią skuteczne pozyskiwanie klientów i rozwijanie własnej marki w branży beauty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|--------------------------------------|
| Rozróżnia różne techniki pigmentacji brwi, w tym techniki korekty i dopigmentowania. | Stosuje zdobytą wiedzę podczas analizy przypadków, dobierając odpowiednią technikę do typu skóry i potrzeb klienta. | Test teoretyczny |
| Wyjaśnia proces bezlaserowego usuwania pigmentu. | Prezentuje zasady bezpieczeństwa oraz kolejność wykonywania zabiegu podczas symulacji i pracy z modelką. | Test teoretyczny |
| Charakteryzuje różne typy klientów według metody DISC i ich oczekiwania. | Korzysta z klasyfikacji DISC w zadaniach praktycznych polegających na dopasowaniu techniki komunikacji do danego profilu klienta. | Test teoretyczny |
| Stosuje zaawansowane techniki pigmentacji w pracy na modelkach. | Wykonuje zabieg pigmentacji, zachowując precyzję i estetykę zgodnie z instrukcjami instruktora. | Obserwacja w warunkach rzeczywistych |
| Wykonuje profesjonalną dokumentację zdjęciową efektów swojej pracy. | Korzysta z odpowiedniego oświetlenia i ustawień aparatu, tworząc estetyczne zdjęcia przed i po zabiegu | Test teoretyczny |
| Dopasowuje strategię sprzedaży do indywidualnych potrzeb klienta. | Prezentuje indywidualny plan działania w zadaniu polegającym na opracowaniu scenariusza rozmowy sprzedażowej. | Test teoretyczny |
| Komunikuje się w sposób profesjonalny i empatyczny z klientami. | Demonstruje umiejętność aktywnego słuchania i zadawania pytań podczas symulowanych rozmów z klientem. | Test teoretyczny |
| Buduje trwałe relacje z klientami, bazując na analizie ich potrzeb. | Prezentuje rozwiązania odpowiadające na potrzeby klienta w ćwiczeniach praktycznych. | Test teoretyczny |
| Współpracuje z innymi uczestnikami szkolenia, wymieniając się wiedzą i doświadczeniem. | Uczestniczy w grupowych zadaniach warsztatowych, prezentując gotowość do dzielenia się swoimi pomysłami i aktywnego udziału. | 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji 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

Dzień 1: Wprowadzenie i praktyka technik pigmentacji

1. Omówienie programu szkolenia i zasad pracy podczas zajęć.
2. Wprowadzenie do technik pigmentacji – teoretyczne podstawy i omówienie kluczowych narzędzi.
3. Praktyczne ćwiczenia na sztucznych skórkach – rozwijanie umiejętności manualnych i precyzji.
4. Praca na modelkach – przygotowanie, analiza skóry i personalizacja techniki.
5. Nauka wykonywania wysokiej jakości zdjęć prac – podstawy fotografii beauty.
6. Podsumowanie pracy i indywidualne wskazówki instruktora.
7. Sesja Q&A – odpowiedzi na pytania uczestników.

Dzień 2: Bezlaserowe usuwanie pigmentacji – techniki remover

1. Wprowadzenie do removera – omówienie zasad bezpieczeństwa i teorii zabiegu.
2. Demonstracja na modelce pokazowej – analiza procesu od przygotowania do efektu końcowego.
3. Praktyka na modelkach przez uczestników – nadzór instruktora i korekta techniki.
4. Nauka fotografowania efektów zabiegu – dokumentacja profesjonalnych zdjęć.
5. Podsumowanie pracy oraz wskazówki dotyczące indywidualnych wyzwań kursantów.
6. Sesja Q&A – omówienie zagadnień problematycznych.

Dzień 3: Zaawansowane techniki pigmentacji i korekty

1. Przegląd wykonanych prac uczestników – analiza i uzupełnienie wiedzy teoretycznej.
2. Praca na modelkach – dopigmentowanie efektów z poprzednich dni szkoleniowych.
3. Indywidualne wskazówki od instruktora – personalizacja techniki dla każdego uczestnika.
4. Wskazówki dotyczące retuszu i utrwalania efektów pigmentacji.
5. Podsumowanie dnia oraz analiza postępów uczestników.
6. Sesja Q&A – omówienie szczegółowych przypadków i pytań.

Dzień 4: Psychologia sprzedaży i marketing w branży beauty

1. Klasyfikacja klientów według metody DISC – rozpoznawanie typów osobowości i dopasowanie komunikacji.
2. Proces sprzedaży – 8 kluczowych kroków do budowania relacji z klientem.
3. Techniki pozyskiwania klienta i analiza jego potrzeb.

4. Tworzenie strategii działania – identyfikacja idealnego klienta i planowanie działań marketingowych.
5. Wprowadzenie do tworzenia treści – przegląd narzędzi i aplikacji wspomagających budowę wizerunku marki.
6. Dekalog sprzedawcy – kluczowe zasady efektywnej komunikacji z klientem.
7. Sesja Q&A – pytania i omówienie wyzwań biznesowych.

Dzień 5: Konsolidacja wiedzy i praktyczne dopigmentowanie

1. Omówienie dotychczasowych osiągnięć uczestników i ich dalszego rozwoju.
2. Dopigmentowanie modeli z poprzednich dni szkoleniowych – doskonalenie efektów prac.
3. Konsultacje indywidualne – analiza postępów oraz omówienie obszarów wymagających poprawy.
4. Finalne wskazówki instruktora i przygotowanie do samodzielnej pracy.
5. Uroczyste wręczenie certyfikatów ukończenia szkolenia.
6. Zamknięcie szkolenia i pożegnanie z uczestnikami.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 36

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 36 Wprowadzenie do techniki bezlaserowego usuwania pigmentu | Angelika Księżyk | 26-11-2024 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 2 z 36 Teoria pigmentacji – różne techniki, narzędzia, dobór metody | Angelika Księżyk | 26-11-2024 | 10:30 | 13:00 | 02:30 |
| 3 z 36 Ćwiczenia praktyczne na sztucznych skórkach – doskonalenie precyzji | Angelika Księżyk | 26-11-2024 | 13:00 | 15:30 | 02:30 |
| 4 z 36 Przerwa | Angelika Księżyk | 26-11-2024 | 15:30 | 16:00 | 00:30 |
| 5 z 36 Praca na modelkach – techniki aplikacji pigmentu | Angelika Księżyk | 26-11-2024 | 16:00 | 18:00 | 02:00 |
| 6 z 36 Nauka wykonywania wysokiej jakości zdjęć efektów pracy | Angelika Księżyk | 26-11-2024 | 18:00 | 19:00 | 01:00 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 7 z 36 Podsumowanie, wskazówki instruktora, sesja Q&A | Angelika Księżyk | 26-11-2024 | 19:00 | 19:30 | 00:30 |
| 8 z 36 Wprowadzenie do techniki bezlaserowego usuwania pigmentu | Angelika Księżyk | 27-11-2024 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 9 z 36 Teoria removera – zasady bezpieczeństwa, metody działania | Angelika Księżyk | 27-11-2024 | 10:30 | 13:00 | 02:30 |
| 10 z 36 Demonstracja na modelce – przeprowadzenie zabiegu removerem | Angelika Księżyk | 27-11-2024 | 13:00 | 15:30 | 02:30 |
| 11 z 36 Przerwa | Angelika Księżyk | 27-11-2024 | 15:30 | 16:00 | 00:30 |
| 12 z 36 Praca na modelkach – usuwanie pigmentu, dopasowanie do potrzeb klienta | Angelika Księżyk | 27-11-2024 | 16:00 | 18:00 | 02:00 |
| 13 z 36 Dokumentacja zdjęciowa efektów zabiegu | Angelika Księżyk | 27-11-2024 | 18:00 | 19:00 | 01:00 |
| 14 z 36 Podsumowanie, wskazówki instruktora, sesja Q&A | Angelika Księżyk | 27-11-2024 | 19:00 | 19:30 | 00:30 |
| 15 z 36 Przegląd wykonanych prac kursantów, analiza przypadków | Angelika Księżyk | 11-12-2024 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 16 z 36 Praca na modelkach – dopigmentowanie i efekty z dnia 1 | Angelika Księżyk | 11-12-2024 | 10:30 | 13:00 | 02:30 |
| 17 z 36 Praca na modelkach – dopigmentowanie i efekty z dnia 2 | Angelika Księżyk | 11-12-2024 | 13:00 | 15:30 | 02:30 |
| 18 z 36 Przerwa | Angelika Księżyk | 11-12-2024 | 15:30 | 16:00 | 00:30 |
| 19 z 36 Konsultacje indywidualne – poprawki, analiza trudniejszych przypadków | Angelika Księżyk | 11-12-2024 | 16:00 | 18:00 | 02:00 |
| 20 z 36 Retusz i utrwalanie efektów – techniki wykończeniowe | Angelika Księżyk | 11-12-2024 | 18:00 | 19:00 | 01:00 |
| 21 z 36 Podsumowanie, wskazówki instruktora, sesja Q&A | Angelika Księżyk | 11-12-2024 | 19:00 | 19:30 | 00:30 |
| 22 z 36 Klasyfikacja klientów – metoda DISC, budowanie relacji | Angelika Księżyk | 12-12-2024 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 23 z 36 Proces sprzedaży – 8 kluczowych kroków, jak pozyskiwać klientów | Angelika Księżyk | 12-12-2024 | 10:30 | 13:00 | 02:30 |
| 24 z 36 Tworzenie strategii marketingowej – jak pozyskiwać idealnego klienta | Angelika Księżyk | 12-12-2024 | 13:00 | 15:30 | 02:30 |
| 25 z 36 Przerwa | Angelika Księżyk | 12-12-2024 | 15:30 | 16:00 | 00:30 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 26 z 36 Wykorzystanie aplikacji do tworzenia treści – materiały promujące usługi | Angelika Księżyk | 12-12-2024 | 16:00 | 18:00 | 02:00 |
| 27 z 36 Dekalog sprzedawcy – zasady skutecznej sprzedaży w branży beauty | Angelika Księżyk | 12-12-2024 | 18:00 | 19:00 | 01:00 |
| 28 z 36 Podsumowanie, wskazówki instruktora, sesja Q&A | Angelika Księżyk | 12-12-2024 | 19:00 | 19:30 | 00:30 |
| 29 z 36 Przegląd osiągnięć kursantów, analiza wykonanych prac | Angelika Księżyk | 21-01-2025 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 30 z 36 Dopigmentowanie brwi z dnia 1 i 2 – techniki doskonalenia | Angelika Księżyk | 21-01-2025 | 10:30 | 13:00 | 02:30 |
| 31 z 36 Praca na modelkach – dopigmentowanie, korekta i precyzyjne wykończenie | Angelika Księżyk | 21-01-2025 | 13:00 | 15:30 | 02:30 |
| 32 z 36 Przerwa | Angelika Księżyk | 21-01-2025 | 15:30 | 16:00 | 00:30 |
| 33 z 36 Indywidualne konsultacje, ocena postępów, wskazówki do dalszej pracy | Angelika Księżyk | 21-01-2025 | 16:00 | 18:00 | 02:00 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 34 z 36 Finalne retusze, wykończenie, przygotowanie do samodzielnej pracy | Angelika Księżyk | 21-01-2025 | 18:00 | 19:00 | 01:00 |
| 35 z 36 Podsumowanie, wskazówki instruktora, sesja Q&A | Angelika Księżyk | 21-01-2025 | 19:00 | 19:15 | 00:15 |
| 36 z 36 Walidacja | - | 21-01-2025 | 19:15 | 19:30 | 00:15 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 6 300,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 6 300,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 90,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 90,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Angelika Księżyk

Jest dyplomowaną linergistką, makijażystką, zabiegowcem oraz licencjonowaną trenerką makijażu permanentnego, która od lat skutecznie przekazuje swoją wiedzę w ramach szkoleń dedykowanych profesjonalistom branży beauty. Jako ceniona szkoleniowiczka z bogatym doświadczeniem, specjalizuje się w rozwijaniu zarówno zaawansowanych umiejętności technicznych, jak i kluczowych kompetencji biznesowych uczestników.

Finalistka Międzynarodowych Mistrzostw w Makijażu Permanentnym PMU GOLD, która swoje wieloletnie doświadczenie zawodowe oraz sukcesy na arenie międzynarodowej wykorzystuje do inspirowania i wspierania kursantów w osiągnięciu mistrzowskiego poziomu.

Współautorka książki „Magia usług w branży beauty”, stanowiącej kompendium wiedzy na temat efektywnego budowania relacji z klientami i zarządzania biznesem beauty. Jej wiedza teoretyczna i praktyczna pozwala tworzyć szkolenia, które nie tylko uczą technik, ale także dostarczają narzędzi do rozwijania własnej działalności w sposób świadomy i skuteczny.

Nieustannie podnosi swoje kwalifikacje, uczestnicząc w międzynarodowych kursach i szkoleniach, dzięki czemu każde organizowane przez nią wydarzenie oparte jest na najnowszych trendach i sprawdzonych metodach pracy.

W ciągu ostatnich 5 lat licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi aktywnie działał w branży zbierając i umacniając swoje doświadczenie zawodowe i podnosił swoje kwalifikacje, aktywnie prowadząc szkolenia związane z tematyką usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt szkoleniowy

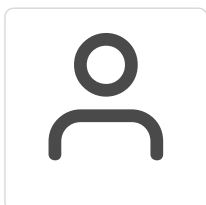
Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć wraz z zaliczeniem testu.
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut
- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności
- Walidacja wliczona jest w czas trwania usługi

Adres

ul. 3 Maja 17
38-300 Gorlice
woj. małopolskie

Kontakt



Bartek Mikocki

E-mail bartekbazauslug@gmail.com

Telefon (+48) 516 730 080