



ANGELIKA KSIĘŻYK
Angel Studio Urody

Brak ocen dla tego dostawcy

PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY I MARKETING W BRANŻY BEAUTY

Numer usługi 2024/11/21/175588/2424696

📍 Gorlice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 12.12.2024 do 12.12.2024

1 260,00 PLN brutto

1 260,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
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	11-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego rozpoznawania typów osobowości klientów przy użyciu metody DISC, dopasowywania stylu komunikacji do ich potrzeb, skutecznego przeprowadzania procesu sprzedaży w oparciu o 8 kluczowych kroków, a także planowania i realizacji strategii marketingowej z wykorzystaniem narzędzi wspierających budowę wizerunku marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje metody klasyfikacji klientów według metody DISC oraz rozróżnia typy osobowości.	Rozróżnia cechy charakterystyczne dla każdego typu, podając przykłady zachowań.	Test teoretyczny
Wyjaśnia kluczowe kroki procesu sprzedaży i ich znaczenie w budowaniu relacji z klientem.	Wymienia i opisuje osiem kroków procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
Stosuje techniki pozyskiwania klientów i analizuje ich potrzeby w praktycznych sytuacjach.	Analizuje potrzeby klienta na podstawie zebranych informacji.	Test teoretyczny
Korzysta z narzędzi i aplikacji wspomagających tworzenie treści w celu budowy wizerunku marki	Wyjaśnia, w jaki sposób przygotowana treść wspiera budowę wizerunku marki.	Test teoretyczny
Dopasowuje styl komunikacji do typu osobowości klienta, budując pozytywne relacje.	Rozpoznaje typ osobowości i dopasowuje język oraz sposób przekazu.	Test teoretyczny
Stosuje kluczowe zasady efektywnej komunikacji w rozmowach biznesowych, dbając o budowanie zaufania.	Otrzymuje od grupy i trenera ocenę skuteczności w zakresie budowania zaufania.	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

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.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Klasyfikacja klientów – metoda DISC, budowanie relacji	Angelika Księżyk	12-12-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 9 Proces sprzedaży – 8 kluczowych kroków, jak pozyskiwać klientów	Angelika Księżyk	12-12-2024	10:30	12:45	02:15
3 z 9 Przerwa	Angelika Księżyk	12-12-2024	12:45	13:00	00:15
4 z 9 Tworzenie strategii marketingowej – jak pozyskiwać idealnego klienta	Angelika Księżyk	12-12-2024	13:00	15:45	02:45
5 z 9 Przerwa	Angelika Księżyk	12-12-2024	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 9 Wykorzystanie aplikacji do tworzenia treści – materiały promujące usługi	Angelika Księżyk	12-12-2024	16:00	18:00	02:00
7 z 9 Dekalog sprzedawcy – zasady skutecznej sprzedaży w branży beauty	Angelika Księżyk	12-12-2024	18:00	19:15	01:15
8 z 9 Podsumowanie, wskazówki instruktora, sesja Q&A	Angelika Księżyk	12-12-2024	19:15	19:45	00:30
9 z 9 Walidacja	-	12-12-2024	19:45	20:00	00:15

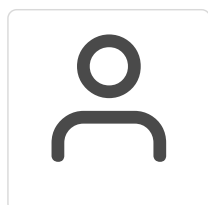
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 260,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 260,00 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 działała 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
- W przypadku gdy szkolenie trwa powyżej 4h , uczestnikom usługi przysługuje przynajmniej jedna, 15 minutowa przerwa.

Adres

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

Kontakt



Bartek Mikocki

E-mail bartekbazauslug@gmail.com

Telefon (+48) 516 730 080