



ALDONA STACH
SALON
KOSMETYCZNY



Jak założyć gabinet kosmetyczny

Numer usługi 2025/02/10/158356/2550233

📍 Chrzanów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 28.03.2025 do 28.03.2025

1 050,00 PLN brutto

1 050,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Zdrowie i medycyna / Medycyna estetyczna i kosmetologia |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Szkolenie skierowane jest do osób planujących otwarcie własnego gabinetu kosmetycznego, w tym: <ul style="list-style-type: none">• Przyszłych przedsiębiorców zainteresowanych branżą beauty.• Kosmetologów i kosmetyczek pragnących rozpocząć własną działalność gospodarczą.• Osób chcących poszerzyć wiedzę na temat zakładania i prowadzenia salonu kosmetycznego. |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 4 |
| Data zakończenia rekrutacji | 24-03-2025 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 7 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Jak założyć gabinet kosmetyczny" jest wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznego uruchomienia i prowadzenia własnego gabinetu kosmetycznego. Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili:

- Przeprowadzić analizę rynku usług kosmetycznych i zidentyfikować swoją grupę docelową.
- Sporządzić kompleksowy biznesplan, uwzględniając analizę SWOT oraz prognozy finansowe.
- Zrealizować wszystkie formalności związane z rejestr. działalności

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|--|
| <p>1. Analiza rynku usług kosmetycznych:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uczestnik potrafi ocenić aktualne trendy i zidentyfikować grupy docelowe klientów w branży kosmetycznej. <p>2. Tworzenie biznesplanu:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uczestnik opracowuje kompleksowy biznesplan dla gabinetu kosmetycznego, uwzględniając analizę SWOT oraz prognozy finansowe. <p>3. Procedury rejestracyjne:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uczestnik zna i potrafi zastosować procedury związane z rejestracją działalności gospodarczej oraz wymagania sanitarno-epidemiologiczne. <p>4. Strategie marketingowe:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uczestnik projektuje i wdraża skuteczne strategie marketingowe, w tym działania w mediach społecznościowych, dostosowane do specyfiki rynku kosmetycznego. | <p>1. Analiza rynku usług kosmetycznych:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uczestnik przedstawia raport zawierający identyfikację głównych trendów w branży oraz charakterystykę potencjalnych grup klientów. <p>2. Tworzenie biznesplanu:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uczestnik prezentuje biznesplan zawierający analizę SWOT, plan marketingowy oraz prognozy finansowe na pierwszy rok działalności. <p>3. Procedury rejestracyjne:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uczestnik wymienia i opisuje kroki niezbędne do rejestracji działalności gospodarczej oraz wskazuje kluczowe wymagania sanitarno-epidemiologiczne dla gabinetu kosmetycznego. <p>4. Strategie marketingowe:</p> <ul style="list-style-type: none">• Uczestnik opracowuje plan marketingowy obejmujący działania online i offline, z uwzględnieniem budżetu oraz harmonogramu realizacji. | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia "Jak założyć gabinet kosmetyczny" jest dostarczenie uczestnikom kompleksowej wiedzy i praktycznych umiejętności niezbędnych do skutecznego uruchomienia i prowadzenia własnego salonu kosmetycznego. Szkolenie ma na celu przygotowanie przyszłych przedsiębiorców do efektywnego wejścia na rynek usług kosmetycznych poprzez:

- Przekazanie aktualnych informacji na temat analizy rynku, planowania biznesowego oraz strategii marketingowych.
- Omówienie kluczowych aspektów formalno-prawnych związanych z rejestracją i prowadzeniem działalności gospodarczej w branży beauty.
- Zapewnienie narzędzi do tworzenia skutecznego biznesplanu, obejmującego analizę SWOT, plan finansowy oraz strategię zarządzania.
- Przygotowanie uczestników do podejmowania świadomych decyzji dotyczących lokalizacji, wyposażenia oraz promocji gabinetu kosmetycznego.

Dzięki temu szkoleniu uczestnicy będą w stanie zminimalizować ryzyko związane z rozpoczęciem własnej działalności, zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku oraz osiągnąć sukces w prowadzeniu gabinetu kosmetycznego.

Efekt usługi

Aby ocenić, czy uczestnicy osiągnęli zamierzone efekty uczenia się, zastosowane zostaną następujące kryteria weryfikacji:

1. Analiza rynku usług kosmetycznych:

- Uczestnik przedstawi raport zawierający identyfikację głównych trendów w branży oraz charakterystykę potencjalnych grup klientów.

2. Tworzenie biznesplanu:

- Uczestnik opracuje biznesplan zawierający analizę SWOT, plan marketingowy oraz prognozy finansowe na pierwszy rok działalności.

3. Procedury rejestracyjne:

- Uczestnik wymieni i opisz kroki niezbędne do rejestracji działalności gospodarczej oraz wskaże kluczowe wymagania sanitarno-epidemiologiczne dla gabinetu kosmetycznego.

4. Strategie marketingowe:

- Uczestnik opracuje plan marketingowy obejmujący działania online i offline, z uwzględnieniem budżetu oraz harmonogramu realizacji.

5. Zarządzanie operacyjne:

- Uczestnik przedstawi plan organizacji gabinetu, obejmujący wybór lokalizacji, listę niezbędnego wyposażenia oraz plan zarządzania personelem.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Aby potwierdzić osiągnięcie założonych efektów usługi szkoleniowej "Jak założyć gabinet kosmetyczny", zastosujemy następujące metody weryfikacji:

1. Obserwacja w warunkach rzeczywistych:

- Uczestnicy będą zaangażowani w symulacje i ćwiczenia praktyczne, które odzwierciedlają realne sytuacje związane z prowadzeniem gabinetu kosmetycznego. Pozwoli to na ocenę ich umiejętności w praktyce.

2. Test umiejętności praktycznych:

- Przeprowadzimy zadania praktyczne, w których uczestnicy będą musieli wykazać się konkretnymi umiejętnościami, takimi jak przygotowanie biznesplanu czy opracowanie strategii marketingowej.

3. Test wiedzy:

- Uczestnicy rozwiążą testy sprawdzające ich wiedzę teoretyczną z zakresu formalności prawnych, wymagań sanitarno-epidemiologicznych oraz innych kluczowych aspektów związanych z prowadzeniem gabinetu kosmetycznego.

4. Analiza przypadków (case study):

- Uczestnicy będą analizować rzeczywiste scenariusze biznesowe, identyfikując problemy i proponując odpowiednie rozwiązania, co pozwoli ocenić ich zdolność do zastosowania wiedzy w praktyce.

5. Prezentacje projektów:

- Każdy uczestnik przygotuje i zaprezentuje własny projekt biznesplanu gabinetu kosmetycznego, co umożliwi ocenę jego umiejętności planowania i organizacji.

6. Dyskusje grupowe:

- Uczestnicy wezmą udział w moderowanych dyskusjach na temat wyzwań związanych z prowadzeniem gabinetu kosmetycznego, co pozwoli ocenić ich umiejętności komunikacyjne i zdolność do pracy w zespole.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

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

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

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

Program

1. Wprowadzenie do branży kosmetycznej (9:00 - 9:45)

- Analiza rynku usług kosmetycznych w Polsce.
- Trendy i perspektywy rozwoju branży beauty.
- Identyfikacja grupy docelowej klientów.

2. Formalności związane z założeniem gabinetu kosmetycznego (9:45 - 10:30)

- Wybór formy prawnej działalności gospodarczej.
- Procedury rejestracyjne: CEIDG, REGON, NIP.
- Wymagania sanitarno-epidemiologiczne i BHP.

3. Tworzenie biznesplanu (10:45 - 11:30)

- Elementy składowe biznesplanu.
- Analiza SWOT dla gabinetu kosmetycznego.
- Plan finansowy: koszty początkowe, prognozy przychodów i wydatków.

4. Lokalizacja i wyposażenie gabinetu (11:30 - 12:15)

- Kryteria wyboru odpowiedniego lokalu.
- Podstawowe wyposażenie i urządzenia niezbędne w salonie.
- Współpraca z dostawcami i negocjacje cenowe.

5. Przerwa obiadowa (12:15 - 13:00)

6. Marketing i promocja usług kosmetycznych (13:00 - 13:45)

- Budowanie marki i identyfikacji wizualnej.

- Strategie marketingowe online i offline.
- Wykorzystanie mediów społecznościowych w promocji.

7. Zarządzanie gabinetem i obsługa klienta (13:45 - 14:30)

- Zarządzanie personelem i rekrutacja.
- Standardy obsługi klienta i budowanie relacji.
- Systemy rezerwacji i zarządzania wizytami.

8. Aspekty prawne i finansowe prowadzenia działalności (14:45 - 15:30)

- Podstawy księgowości i opodatkowania.
- Ubezpieczenia i odpowiedzialność cywilna.
- Prawo pracy i umowy z pracownikami.

9. Sesja pytań i odpowiedzi, podsumowanie szkolenia (15:30 - 16:15)

- Odpowiedzi na pytania uczestników.
- Podsumowanie kluczowych zagadnień.
- Informacje o dalszych możliwościach wsparcia i doradztwa.

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 | 1 050,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 050,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 150,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 150,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma:

- Szczegółowy skrypt szkoleniowy obejmujący omawiane tematy.
- Przykładowy biznesplan salonu kosmetycznego.
- Listę przydatnych kontaktów i źródeł informacji.
- Dostęp do prezentacji multimedialnej używanej podczas szkolenia.
- Certyfikat ukończenia szkolenia.

Adres

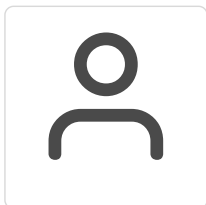
ul. 29 Listopada 1/2
32-500 Chrzanów
woj. małopolskie

Miejsce przyjazne. Dostęp do aneksu kuchennego i wygodnej toalety. Centrum miasta z parkingiem.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Aldona Stach

E-mail aldonastach76@gmail.com

Telefon (+48) 537 988 777