

Dobrawa Piękos-
Szymańska



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

Numer usługi 2025/02/12/52488/2554938

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 19.05.2025 do 22.05.2025

4 920,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

153,75 PLN brutto/h

125,00 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 dla właścicieli salonów fryzjerskich skierowana jest specjalnie dla właścicieli salonów fryzjerskich, którzy pragną świadomie i efektywnie prowadzić swoje firmy, a mierzą się z takimi wyzwaniami jak:</p> <p>presja czasu,</p> <p>współpraca z różnymi pokoleniami fryzjerów,</p> <p>zatrudnianie pracowników,</p> <p>wysokie oczekiwania klientów,</p> <p>wielozadaniowość,</p> <p>nieustająca presja finansowa,</p> <p>rosnące koszty w związku z prowadzeniem działalności, inflacja.</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	10
Maksymalna liczba uczestników	40

Data zakończenia rekrutacji	16-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i efektywnego prowadzenia i rozwijania salonu fryzjerskiego poprzez rozwój umiejętności w zakresie zarządzania finansami, budowania zespołu, efektywnego przywództwa oraz tworzenia marki osobistej. Uczestnicy nauczą się wdrażać strategię rozwoju salonu, motywować i zarządzać personelem oraz budować pozytywny wizerunek salonu, co przełoży się na wzrost konkurencyjności i dochodowości biznesu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje i wdraża strategię rozwoju salonu fryzjerskiego.	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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje i kontroluje finanse salonu.	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
	Analizuje i oblicza koszty oraz opracowuje budżet	Wywiad swobodny
Skutecznie organizuje czas pracy w salonie.	Stosuje techniki efektywnego zarządzania czasem pracy, zarówno dla siebie jak i pracowników.	Wywiad swobodny
Stosuje coachingowe metody zarządzania personelem	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
	Opracowuje plan budowy zespołu i prowadzi symulacje rozmów coachingowych	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
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
	Tworzy program lojalnościowy dla klientów.	Wywiad swobodny
Przeprowadza rekrutację z sukcesem, kierując się kompleksową wiedzą na temat całego procesu rekrutacyjnego.	Stosuje sprawdzone metody oceny kompetencji i dopasowania kandydatów podczas rozmów rekrutacyjnych.	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Program

Szkolenie adresowane jest do właścicieli salonów fryzjerskich, którzy chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie zarządzania biznesem, finansami oraz budowania zespołu. Program skierowany jest do osób, które dążą do zwiększenia efektywności swojego salonu, poprawy wyników finansowych oraz stworzenia silnej, zmotywowanej kadry pracowniczej.

W dzisiejszym dynamicznie zmieniającym się środowisku, 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 to pomoże właścicielom salonów fryzjerskich skutecznie zarządzać swoją firmą, znaleźć rozwiązania na rosnące koszty i presję finansową, lepiej radzić sobie ze stresem i wypaleniem zawodowym, a także zbudować stabilny i zaangażowany zespół.

Program:

Moduł I: Marka osobista

1. Marka osobista

Odkrywanie własnych wartości i mocnych stron.

Znalezienie motywacji do rozwoju i działania.

Indywidualne podejście do wyzwań zawodowych i osobistych.

2. Plan na rozwój osobisty i firmy

Tworzenie strategii rozwoju salonu.

Definiowanie misji i wizji firmy.

Praca nad spójnością marki salonu fryzjerskiego.

3. Targetowanie klientów

Określenie grupy docelowej.

Tworzenie oferty dostosowanej do klientów VIP i standardowych.

Strategie budowania lojalności klientów.

4. Zarządzanie stresem i praca z trudnym klientem

Techniki radzenia sobie z napięciem.

Komunikacja asertywna i zarządzanie konfliktami.

Praktyczne metody radzenia sobie w trudnych sytuacjach.

5. Wypalenie zawodowe i budowanie odporności psychicznej

Jak rozpoznać pierwsze symptomy wypalenia zawodowego?

Techniki dbania o zdrowie psychiczne.

Work-life balance w zawodzie fryzjera.

6. Pozytywna psychologia w codziennej pracy

Jak zwiększyć satysfakcję z pracy?

Metody motywowania siebie i zespołu.

Budowanie pozytywnego nastawienia do codziennych obowiązków.

7. Asertywność w pracy fryzjera

Relacje z pracownikami i klientami.

Umiejętność mówienia "nie" w sytuacjach zawodowych.

Praktyczne ćwiczenia asertywnej komunikacji.

8. Cennik i komunikacja z klientem

Jak wprowadzić nowy cennik i przekonać klientów do zmian?

Strategie budowania wartości usług.

Tworzenie oferty VIP i ekskluzywnych pakietów usług.

Moduł II: Finanse salonu

1. Biznesplan i strategia finansowa

Jak stworzyć skuteczny plan rozwoju salonu?

Analiza rentowności i efektywności finansowej.

Planowanie budżetu i minimalizacja ryzyka finansowego.

2. Analiza cennika i wyliczanie kosztów

Jak ustalić odpowiednie ceny usług?

Kalkulacja kosztów zużycia materiałów i pracy.

Jak podnieść ceny?

Moduł III: Leadership – zarządzanie zespołem

1. Leadership

Jak być skutecznym liderem w branży fryzjerskiej?

Budowanie autorytetu w zespole.

Coaching jako metoda wspierania pracowników.

2. Sekrety rekrutacji

Jak przyciągnąć najlepszych pracowników?

Na co zwracać uwagę podczas rozmów rekrutacyjnych?

Jak skutecznie wdrażać nowych pracowników?

3. Motywowanie i docenianie pracowników

Strategie zwiększania zaangażowania zespołu.

Jak budować lojalność wśród pracowników?

Systemy premiowe i nagradzanie za wyniki.

4. Zarządzanie zespołem fryzjerów z różnych pokoleń

Różnice w podejściu do pracy między pokoleniem X i Z.

Jak zbudować harmonijną współpracę w zespole?

Techniki zarządzania konfliktami międzypokoleniowymi.

5. Wyliczanie pensji oraz podnoszenie standardów pracy

Jak ustalać wynagrodzenia i premie?

Podnoszenie jakości usług poprzez skuteczne zarządzanie.

Wdrażanie systemów poprawiających efektywność zespołu.

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

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

Forma pracy podczas szkolenia:

- Układ sali: podkowa – umożliwi interakcję z trenerem i aktywne uczestnictwo w zajęciach.
- Część warsztatowa: praca w małych grupach, zapewniająca możliwość praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy.
- Dyskusje i coaching prowadzone w formule otwartego dialogu.

Godzina szkoleniowa=godzina zegarowa

Walidacja odbywa się podczas szkolenia.

Podczas szkolenia przewidziane są 2 przerwy, uzgadniane z uczestnikami szkolenia na bieżąco. Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

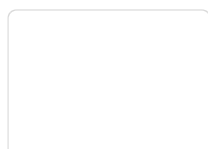
Cennik

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	153,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dobrawa Piękos-Szymańska



Dobrawa Piękos-Szymańska to międzynarodowa trenerka fryzjerstwa z 23-letnim doświadczeniem, coach biznesu i mentorka, propagująca filozofię świadomego i prestiżowego fryzjerstwa. Swoją karierę rozpoczęła w Londynie, gdzie jako pierwsza Polka została trenerką w legendarnej Akademii Vidal Sassoon – światowej ikonie fryzjerstwa. Spędziła tam 8 lat, szkoląc fryzjerów z całego świata, zdobywając miano ambasadorki najwyższych standardów fryzjerskich. Jest prekursorką idei „świadomego fryzjerstwa”.

Wprowadzając do swoich szkoleń elementy coachingu biznesowego, Dobrawa Piękos-Szymańska pomaga fryzjerom rozwijać kariery, zakładać własne salony i stawać się liderami w swojej branży. Jej programy edukacyjne to połączenie zaawansowanych technik fryzjerskich z kompleksowym podejściem do prowadzenia biznesu, budowania marki osobistej i rozwijania przedsiębiorczości. Jako współorganizatorka i Dyrektor Programowy Kongresu BiznesHair, pierwszego w Polsce biznesowego kongresu fryzjerskiego, pomaga właścicielom salonów osiągać prestiż i sukces na rynku. Dobrawa Piękos-Szymańska współpracuje z wieloma renomowanymi markami kosmetycznymi i fryzjerskimi, zarówno w Polsce, jak i na świecie. Wśród nich znajdują się takie marki jak RICA International, Milkshake, UPGRADE, Kasho, Davines, Kyone, Goldwell, La Biosthetique. Była również członkiem jury międzynarodowego konkursu fryzjerskiego Global Creative Awards Contest w Amsterdamie, gdzie reprezentowała Polskę.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma materiały szkoleniowe w formie segregatora z ćwiczeniami, notatnikami i długopisem 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. Lazurowa 8
80-680 Gdańsk
woj. pomorskie

Hotel Orle usytuowany jest w Gdańsku-Sobieszewie, od centrum Gdańska dzieli odległość 15 km: 20 minut jazdy samochodem lub autobusem nr 112. W pobliżu hotelu znajduje się trasa S-7. Korzystając z Południowej Obwodnicy Gdańska, jest dogodny dojazd do autostrady A1 oraz do Portu Lotniczego im. Lecha Wałęsy.

Sala konferencyjna w Centrum konferencyjnym hotelu ORLE.

Sala konferencyjna do prowadzenia warsztatów wyposażona w:

Stoły i krzesła dla uczestników

Klimatyzację

Projektor multimedialny

High Speed Internet

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 recepcja@dobrawahouseofhair.pl

Telefon (+48) 534 132 401