



CPW Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Profesjonalne zarządzanie salonem beauty: zespół, finanse, marketing

Numer usługi 2025/02/28/118781/2588186

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 20.03.2025 do 24.03.2025

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób działających w branży beauty, które chcą zwiększyć swoją skuteczność sprzedażową, poprawić organizację pracy salonu oraz zyskać pełną kontrolę nad finansami i rozwojem marki.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	19-03-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	28
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie kursanta do samodzielnego prowadzenia działań sprzedażowych, marketingowych w branży beauty. Uczestnik samodzielnie projektuje działania sprzedażowe, marketingowe, obsługi klienta, czy zarządzaniem pracą w salonie pracownikami i ich obowiązkami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje odpowiednią komunikację z klientem.	Nawiązuje relację z klientem i odpowiada na jego potrzeby.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Obsługuje klienta w profesjonalny sposób.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Charakteryzuje podstawowe pojęcia z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, działań marketingowych	Wykorzystuje metody rozmowy z klientem w celu zapoznania się z jego preferencjami.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Definiuje podstawowe pojęcia z zakresu sprzedaży, marketingu i obsługi klienta w odniesieniu do specyfiki branży beauty.	Wywiad swobodny
Planuje i wdraża plan sprzedaży i plan działań marketingowych	projektuje działania sprzedażowe w odniesieniu do branży beauty	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie wydane po ukończeniu szkolenia zawiera opis zakresu umiejętności i efektów nauki, które kursant nabył w trakcie szkolenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Zaświadczenie wydane po ukończeniu szkolenia zawiera potwierdzenie, że przeprowadzono walidację szkolenia, w trakcie jego trwania - w oparciu o kryteria zawarte w efektach uczenia się.

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

Zaświadczenie wydane po ukończeniu szkolenia potwierdza, że w trakcie szkolenia zastosowano rozdzielność procesu kształcenia i walidacji.

Program

Zarządzanie zespołem i rola managera

- Zadania i obowiązki managera salonu beauty.
- Delegowanie obowiązków i efektywne zarządzanie zespołem.
- Rozwiązywanie konfliktów, motywowanie pracowników.

Finanse i kontrola kosztów w salonie

- Wprowadzenie do finansów biznesowych w branży beauty.
- Tworzenie cash planu – kontrola kosztów i optymalizacja wydatków.
- Jak analizować rentowność usług i ustalać cennik?
- Automatyzacja i digitalizacja kontroli biznesu – skuteczne narzędzia finansowe.

Plan strategiczny rozwoju firmy

- Analiza SWOT – identyfikacja mocnych i słabych stron biznesu.
- Tworzenie planu rozwoju i skalowania firmy beauty.
- Jak zwiększać przychody poprzez rozszerzenie oferty?

Marketing i rozwój marki w social mediach

- Tworzenie skutecznej strategii marketingowej dla salonu beauty.
- Budowanie silnej marki w social mediach (Facebook, Instagram).
- Jak tworzyć angażujące treści i pozyskiwać klientów online?
- Reklama płatna – jak skutecznie inwestować budżet?
- Wizerunek salonu jako marki premium – jak się wyróżnić na rynku?

Walidacja

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych 45 min.

Walidacja wlicza się w liczbę godzin usługi

Przerwy nie wliczają się w liczbę godzin usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Zarządzanie zespołem i rola managera cz I	Paulina Błażejczy	20-03-2025	09:00	13:00	04:00
2 z 9 Przerwa	Paulina Błażejczy	20-03-2025	13:00	13:15	00:15
3 z 9 Zarządzanie zespołem i rola managera cz II	Paulina Błażejczy	20-03-2025	13:15	16:15	03:00
4 z 9 Finanse i kontrola kosztów w salonie	Paulina Błażejczy	21-03-2025	09:00	13:00	04:00
5 z 9 przerwa	Paulina Błażejczy	21-03-2025	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 9 Plan strategiczny rozwoju firmy cz I	Paulina Błażejczy	21-03-2025	13:15	16:15	03:00
7 z 9 Plan strategiczny rozwoju firmy cz II	Paulina Błażejczy	24-03-2025	09:00	13:00	04:00
8 z 9 Marketing i rozwój marki w social mediach	Paulina Błażejczy	24-03-2025	13:00	16:00	03:00
9 z 9 Walidacja	-	24-03-2025	16:00	16:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paulina Błażejczy

Od 10 lat prowadzi salon Hand Park Beauty, największy salon w mieście Bielsko Biała. Samodzielnie stworzyła silną markę, którą nieustannie rozwija i doskonali. Opracowała autorski program zarządzania salonem i targetownia pracowników.

Jej pasją jest tworzenie pięknych miejsc, wyróżniających się na rynku oraz dzielenie się swoją wiedzą aby powodować wzrost innych salonów beauty na rynku.

Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży beauty

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

„Usługa rozwojowa będzie na dzień prowadzenia szkolenia spełniać aktualne wymogi dot. przestrzegania obostrzeń związanych z COVID 19, zgodnie z obowiązującymi wytycznymi <https://www.gov.pl/web/koronawirus/aktualne-zasady-i-ograniczenia>.”

"Dostawa towarów lub świadczenie usług zwolnionych od podatku VAT na podstawie art.113 ust. 1 i 9 ustawy o VAT"

" zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004r.o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2011.177.1054 z późn. zm.)- w całości"

Warunki techniczne

Szkolenie będzie dostępne na platformie Zoom, Teams lub LiveWebinar. Każdy z uczestników dostanie link do szkolenia.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - system operacyjnych Windows, macOS i Linux, zalecany: procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: dla audio 256 kb/s, Video w wersji HD – 4Mb/s – to są parametry górne graniczne.

System dopasowuje się do łącza i działa na każdych dostępnych parametrach.

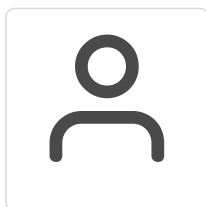
Wskazane kamera i mikrofon.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie aktywny przez cały okres trwania kursu.

Kody dostępne do usługi

Linki do szkolenia zostają uzupełnione po zebraniu minimalnej grupy uczestników, po potwierdzeniu szkolenia na ok. 7 dni przed jego rozpoczęciem.

Kontakt



Agnieszka Fibic

E-mail cpw.fibic@gmail.com

Telefon (+48) 606 910 328