



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

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-03-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	28
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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 rozdzielenie 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
<b>1 z 9</b> Zarządzanie zespołem i rola managera cz I	Paulina Błażejczy	20-03-2025	09:00	13:00	04:00
<b>2 z 9</b> Przerwa	Paulina Błażejczy	20-03-2025	13:00	13:15	00:15
<b>3 z 9</b> Zarządzanie zespołem i rola managera cz II	Paulina Błażejczy	20-03-2025	13:15	16:15	03:00
<b>4 z 9</b> Finanse i kontrola kosztów w salonie	Paulina Błażejczy	21-03-2025	09:00	13:00	04:00
<b>5 z 9</b> 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
<b>6 z 9</b> Plan strategiczny rozwoju firmy cz I	Paulina Błażejczy	21-03-2025	13:15	16:15	03:00
<b>7 z 9</b> Plan strategiczny rozwoju firmy cz II	Paulina Błażejczy	24-03-2025	09:00	13:00	04:00
<b>8 z 9</b> Marketing i rozwój marki w social mediach	Paulina Błażejczy	24-03-2025	13:00	16:00	03:00
<b>9 z 9</b> 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](mailto:cpw.fibic@gmail.com)

**Telefon** (+48) 606 910 328