

**KURS: MANAGER - FRYZJER / BARBER**

Numer usługi 2025/03/04/163430/2595557

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

Niepubliczna

Placówka

Kształcenia

Ustawicznego

Barber Academy

Ewa Wolaniuk-Kloc

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 24.11.2025 do 27.11.2025



Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest adresowane do właścicieli/ managerów salonów branży fryzjerskiej, barber shopów oraz tych, którzy chcą rozpocząć działalność w tej branży i szukają praktycznej wiedzy oraz umiejętności z zakresu zarządzania biznesem i przeciwdziałania sytuacjom kryzysowym, by uniknąć ważnych błędów z zakresu: prawa, marketingu, zarządzania zespołem i sobą jako przedsiębiorcą. Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”. Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu nabycie i rozwijanie umiejętności z zakresu zarządzania salonem fryzjerskim / barber shopem. Służy pozyskaniu praktycznej wiedzy, jak uniknąć podstawowych błędów z zakresu: prawa, marketingu, zarządzania sobą oraz zespołem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Definiuje pojęcia z zakresu treningu mentalnego: 5 filarów trening mentalnego z przełożeniem na biznesie.</p> <ul style="list-style-type: none"> - koncentracja w biznesie zgodnie z zasadą Pareto, - nawyk zwyciężania czyli determinacja w biznesie, - prawo do porażki czyli racjonalne ryzyko w biznesie, - balans czyli równowaga między pracą a życiem prywatnym, - pewność siebie jako proaktywność w biznesie. 	<p>Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Rozpoznaje swoje przekonania oraz wskazuje, czy są hamujące czy wspierające.</p>	<p>Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Określa poziom swojej koncentracji i dobiera odpowiednie metody, aby ją zwiększyć.</p>	<p>Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Rozpoznaje sygnały zmęczenia i dobiera odpowiednie techniki relaksacyjne.</p> <p>Definiuje pojęcia z zakresu komunikacji, rozpoznaje ich użycie, rozumie po co się je stosuje. Wie jakie informacje stoją za emocjami.</p>	<p>Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.</p> <p>Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Wywiad swobodny</p>
<p>Rozpoznaje dysfunkcje zespołu.</p>	<p>Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Samodzielnie dba o wewnętrzny spokój swój i zespołu oraz zachowanie zdrowego balansu między pracą a życiem prywatnym. Określa ryzyko biznesowe i akceptuje niepowodzenia, wyciągając wnioski na przyszłość.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Dobiera właściwą metodę relaksacji w zależności od poziomu swojego zmęczenia.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Posługuje się macierzą Eisenhowera w celu właściwego ustalenia zadań swoich i zespołu oraz nadaje im właściwy priorytet.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Samodzielnie organizuje czas i miejsce na zadbanie o swój dobrostan.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Dobiera właściwą technikę komunikacji do tego co chce uzyskać - zwiększa swoją skuteczność.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
<p>Posługuje się komunikatem JA, potrafi zadawać otwarte pytania.</p> <p>Rozpoznaje stres u siebie, współpracowników i klientów i potrafi tym zarządzić.</p>	<p>Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.</p> <p>Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Wywiad swobodny</p>
Podczas wykonywania usług (oraz nadzorując ich wykonanie), Uczestnik stosuje wybrane narzędzia treningu mentalnego, aby ułatwić pracę sobie i innym osobom w zespole, a w swoich działaniach kieruje się dobrostanem mentalnym.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Uczestnik tworzy pozytywną atmosferę i przyjazny klimat w salonie/ wśród klientów i pracowników.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Podczas wykonywania usług/ oraz nadzorując ich wykonanie Uczestnik stosuje indywidualne podejście do klienta/ pracownika z uwzględnieniem zasad komunikacji interpersonalnej, a w swoich działaniach kieruje się zasadami etyki budując wzajemne zaufanie.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Dba o swój dobrostan, a także swojego otoczenia. Zwiększa zaangażowanie swoje i zespołu.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje w swojej praktyce zawodowej regulamin usług oraz umowy lojalnościowe. Uczestnik rozróżnia rodzaje umów z pracownikami oraz kontrahentami.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Poszukuje samodzielnie dofinansowania na rozwój firmy.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Dobiera właściwą formę opodatkowania, analizuje zmiany w przychodach i kosztach.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Samodzielnie przygotowuje proste narzędzia do analizy kosztów.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Potrafi dostosować treści wideo do potrzeb odbiorców swoich social mediów.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny
Stosuje podstawowe zasady wideomarketingu w swojej komunikacji marketingowej.	Odpowiedzi na pytania zadane uczestnikom.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak dokument zawiera dokładny 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

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych = 32 h.

Czas przerw wlicza się do czasu szkolenia.

Uczestnik potwierdzi swoją obecność podpisując się na liście obecności.

Program szkolenia jest dostosowany do potrzeb właścicieli i managerów salonów fryzjerskich/ barber shopów oraz osób planujących rozpocząć działalność gospodarczą w tej branży. Uczy jak unikać błędów i przeciwdziałać sytuacjom kryzysowym w prowadzeniu działalności gospodarczej w branży fryzjerskiej.

Szkolenie będzie zawierało część teoretyczną i praktyczną. Forma zajęć będzie dostosowana do wymogów i specyfiki każdego dnia i zapewni skuteczną realizację celu edukacyjnego usługi. Podczas części teoretycznej uczestnicy będą słuchać wykładów, oglądać prezentacje multimedialne. Część praktyczna odbędzie się w formie rozbudowanych warsztatów – ćwiczeń praktycznych.

- praca w parach na własnym smartfonie / nagrywanie wideo,

- praca z kartami coachingowymi,

- ćwiczenia wykonywane na matach,

- dyskusje i pytania.

Uczestnik otrzyma notatnik, długopis oraz skrypty w formie drukowanej, a także karimatę do ćwiczeń relaksacyjnych. Na 3. i 4. dzień szkolenia należy zabrać ze sobą prywatny telefon oraz małą/ płaską poduszkę i lekki kocyk.

Dzień 1

Temat zajęć: **Filary treningu mentalnego.**

1. Wprowadzenie – przywitanie Uczestników, poznanie potrzeb, przedstawienie planu.
2. Nabycie wiedzy z obszaru treningu mentalnego – czym jest trening mentalny, 5 filarów treningu mentalnego z przełożeniem na biznes. Wdrażanie treningu mentalnego w miejscu pracy, jako kluczowa umiejętność liderów i ich zespołów oraz skuteczny sposób na tworzenie przewagi konkurencyjnej firmy.
3. Praca z przekonaniem, jako głównymi hamulcowymi do rozwoju siebie i własnego biznesu – określenie własnych przekonań oraz umiejętność pracy z nimi, aby je zmienić. Poznanie 5 narzędzi treningu mentalnego, do wdrożenia w miejscu pracy od ręki.

Dzień 2

Temat zajęć 1: **ABC Social Media w salonie barberskim/fryzjerskim.**

1. Podstawowe zasady tworzenia wideo na potrzeby social mediów.
2. Omówienie potrzeb kursantów: jakie cele chcą osiągnąć poprzez tworzenie wideo.
3. Jak w prosty sposób zrobić posty, rolki na użytek własnego biznesu.

Temat zajęć 2: **Jak zostać dobrym gospodarzem salonu?**

1. Jak wymyślić/ zmodernizować swój własny salon/ biznes? Od czego zacząć? Rozwiązywanie sytuacji kryzysowych; mechanizm budowania autorytetu lidera.
2. Manager = gospodarz. Jak rozmawiać z klientem, żeby do nas wracał. Uważność na potrzeby klientów, a skuteczna sprzedaż. Uważność na potrzeby pracowników, a zgrany zespół. Układanie grafików pracowniczych.
3. Współpraca z dostawcami, zamówienia, obsługa klienta. Podział i analiza kosztów stałych i zmiennych salonu; koszty wynagrodzeń i koszty pracy; koszty mediów.

Dzień 3

Temat zajęć 1: **Aspekty Prawne w salonie fryzjerskim**

1. Regulamin świadczenia usług w salonie / rodzaje umów z pracownikami, kontrahentami oraz klientami w aspekcie prawa pracy i prawa cywilnego.
2. Tajemnica przedsiębiorstwa / umowy o zakazie konkurencji, umowy lojalnościowe i o poufności z personelem / Ochrona prywatności w salonie - poufność danych klientów obowiązująca pracowników salonu, ochrona wizerunku i dobra osobiste klientów.
3. Ochrona danych osobowych w salonie - RODO, polityka prywatności, pliki cookies / regulamin świadczenia usług drogą elektroniczną / prawa własności w salonie: m.in.: monitorowanie obiektu/ odtwarzanie muzyki w salonie.

Temat zajęć 2: Nauka relaksacji

1. Relaks z jogą nidrą po trudach pojmowania spraw ważnych i niezbędnych – jak odpoczywać po codziennych trudach.

Dzień 4

Temat zajęć: Ja właściciel/menadżer jako lider odpowiedzialny za siebie i zespół

1. Kluczowe znaczenie czynnika ludzkiego. Rozpoznawanie dysfunkcji zespołowych.
2. Jak rozmawiać? Podstawy zdrowej i skutecznej komunikacji jako narzędzie pracy z ludźmi i do budowania zespołu.
3. Jak uwolnić się od stresu i być odpowiedzialnym – czyli nie zaśmiecaj głowy – tnij
4. stresy a tym samym koszty w biznesie, czyli o tym jak oszczędzać siły i czas.
5. Zrób coś dla siebie – jak prowadzić biznes i nie zwariować :)
6. Podsumowanie - certyfikacja.
7. Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Wprowadzenie – przywitanie Uczestników, poznanie potrzeb, przedstawienie planu.	Ewa Wolaniuk-Kloc	24-11-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 17 Nabycie wiedzy z obszaru treningu mentalnego – 5 filarów treningu mentalnego. Wdrażanie treningu m. w miejscu pracy.	Ewa Wolaniuk-Kloc	24-11-2025	09:00	14:00	05:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>3 z 17 Praca z przekonaniami, jako głównymi hamulcowymi do rozwoju siebie i własnego biznesu – określenie własnych przekonań oraz umiejętność pracy z nimi. Narzędzia treningu mentalnego w miejscu pracy.</p>	Jolanta Taperek	24-11-2025	14:00	16:00	02:00
<p>4 z 17 ABC Social Media w salonie barberskim/fryzjerskim - zasady tworzenia wideo na potrzeby social mediów. Omówienie potrzeb kursantów: jakie cele chcą osiągnąć poprzez tworzenie wideo.</p>	Natalia Kloc	25-11-2025	08:00	09:30	01:30
<p>5 z 17 Jak w prosty sposób zrobić posty, rolki na użytek własnego biznesu.</p>	Natalia Kloc	25-11-2025	09:30	12:30	03:00
<p>6 z 17 Jak zostać dobrym gospodarzem salonu? Jak wymyślić/zmodernizować swój własny salon/ biznes? Od czego zacząć? Rozwiązywanie sytuacji kryzysowych; mechanizm budowania autorytetu lidera.</p>	Ewa Wolaniuk-Kloc	25-11-2025	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>7 z 17 Manager = gospodarz. Jak rozmawiać z klientem, by powracał. Uważność na potrzeby klientów, a skuteczną sprzedaż. Uważność na potrzeby pracowników, a zgrany zespół. Układanie grafików pracowniczych.</p>	Ewa Wolaniuk-Kloc	25-11-2025	14:00	15:00	01:00
<p>8 z 17 Współpraca z dostawcami, zamówienia, obsługa klienta. Podział i analiza kosztów stałych i zmiennych salonu; koszty wynagrodzeń i koszty pracy; koszty mediów.</p>	Ewa Wolaniuk-Kloc	25-11-2025	15:00	16:00	01:00
<p>9 z 17 Regulamin świadczenia usług w salonie / rodzaje umów z pracownikami, kontrahentami oraz klientami w aspekcie prawa pracy i prawa cywilnego.</p>	Marta Kruk	26-11-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>10 z 17 Tajemnica przedsiębiorstwa / umowy: o zakazie konkurencji, lojalnościowe, o poufności z personelem. Ochrona prywatności - poufność danych klientów, ochrona wizerunku i dobra osobiste klientów.</p>	Marta Kruk	26-11-2025	09:30	11:00	01:30
<p>11 z 17 Ochrona danych osobowych w salonie: RODO, polityka prywatności, pliki cookies / regulamin świadczenia usług drogą elektroniczną / prawa własności w salonie.</p>	Marta Kruk	26-11-2025	11:00	12:30	01:30
<p>12 z 17 Relaks z jogą nidrą po trudach pojmowania spraw ważnych i niezbędnych – jak odpoczywać po codziennych trudach.</p>	Justyna Czempik	26-11-2025	12:30	16:00	03:30
<p>13 z 17 Kluczowe znaczenie czynnika ludzkiego. Rozpoznawanie dysfunkcji zespołowych. Jak rozmawiać? Podstawy zdrowej i skutecznej komunikacji jako narzędzie pracy z ludźmi i do budowania zespołu.</p>	Justyna Czempik	27-11-2025	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 17 Jak uwolnić się od stresu i być odpowiedzialnym – czyli nie zaśmiecaj głowy – tnij stresy a tym samym koszty w biznesie, czyli o tym jak oszczędzać siły i czas.	Justyna Czempik	27-11-2025	10:00	14:00	04:00
15 z 17 Zrób coś dla siebie – jak prowadzić biznes i nie zwariować.	Justyna Czempik	27-11-2025	14:00	15:30	01:30
16 z 17 Certyfikacja	Ewa Wolaniuk-Kloc	27-11-2025	15:30	15:45	00:15
17 z 17 Walidacja	-	27-11-2025	15:45	16:00	00:15

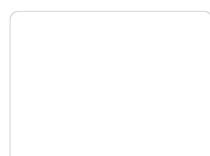
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 6



1 z 6

Justyna Czempik



Akredytowana Coach MCC w IFC a także w VCC oraz jako Trenerka w VCC. Posiada akredytację w zakresie bycia trenerem Kompetencji Społecznych. Uczy coachingu, prowadzi treningi interpersonalne, zajmuje się wdrażaniem zmian indywidualnie, zespołowo, organizacyjnie. Posiada certyfikat AgilePM, Scrum Master II, Management 3.0, Prowadzi szkolenia z zarządzania sobą w czasie, komunikacji, konfliktu, odporności psychicznej, budowania zespołu, tworzenia realistycznych planów i strategii. Pracuje nad zmianami postaw. Facylituje.

Posiada wieloletnie doświadczenie jako trener biznesu i coach, oraz coach zespołowy pomagający innym w rozwoju kompetencji. Prowadzi również warsztaty dla coachów i trenerów. Uczy na wyższych uczelniach. Certyfikowana nauczycielka jogi. Doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej niż 5 lat.



2 z 6

Ewa Wolaniuk-Kloc

Wieloletnia edukatorka rzemiosła fryzjerskiego. Od zawsze chciała współpracować z ludźmi, którzy czerpią energię z tego co robią. Ambitna, pełna energii i kreatywności. Posiada 30-letnie doświadczenie w branży. Fryzjerstwo męskie/ barbering jest dla niej wciąż powiązane ze zmiennością trendów i nowych technik, z którymi jest na bieżąco.

- Technik Usług Fryzjerskich,
- Dyplom Mistrzowski - wydany przez Dolnośląską Izbę Rzemieślniczą,
- Egzaminator w zawodzie fryzjer czeladnik, mistrz przy Dolnośląskiej Izbie Rzemieślniczej we Wrocławiu,
- Wiceprzewodnicząca komisji egzaminacyjnej w zawodzie Fryzjer Męski – Czeladnik – posiada najnowsze kwalifikacje w Polsce, przy Dolnośląskiej Izbie Rzemieślniczej we Wrocławiu,
- właścicielka akademii szkoleniowej według własnego autorskiego Programu Szkoleniowego z Zakresu Fryzjerstwa Męskiego/ Barberingu,
- członkini Dolnośląskiej Izby Rzemieślniczej,
- członkini Polskiej Izby Firm Szkoleniowych,
- właścicielka męskiego Barber shopu znanego niegdyś pod nazwą „Finezja” z tradycjami od 1958r.
- obecnie Barber Academy Ewa Wolaniuk-Kloc Sp. z o.o.
- Doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej niż 5 lat.



3 z 6

Jolanta Taperek

Certyfikowana trenerka mentalna, trenerka biznesu i mentorka, dbająca o dobrostan mentalny przedsiębiorców, pracowników i ich rodzin.

Wykładowca na Akademii Trenerów Mentalnych Biznes, założonej przez Jakuba B. Bączka
Współautorka książki „#Sheworld – czyli o sile kobiet w życiu i biznesie”.

Prelegentka podczas: V Kongresu Przyszłości, Kongresu Metodyków, Kongresu „Uczę Dorosłych”, Zjazdu Absolwentów Akademii Trenerów Mentalnych.

Mentorka w programie “Make Your Business Better”.

Wspiera, szkoli, zmienia i poszerza perspektywy, pracując autorską metodą 360 stopni.

Twórcza i właścicielka szkoły j. angielskiego „Modern School” w Olsztynie (od 2004).

Twórczyni marki „Mental & Biznes WOW”, w której łączy wiedzę, doświadczenie i umiejętności biznesowe, wspierając ludzi w odkrywaniu wewnętrznego potencjału, realizowaniu planów i spełnianiu marzeń.

Zaangażowana w inicjatywy społeczne:

autorski program „Ogród w mojej głowie” (2020); działalność w grupie „Szpilka w Biznesie” (2019), wspierającej kobiety w podejmowaniu aktywności zawodowych (2019); koordynator regionalny ogólnopolskich Dni Uczenia Się Dorosłych (2019).

Wykształcenie:

- Edukacja Administracyjno-Menadżerska na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim w Olsztynie – Manager oświaty (magister)

- Filologia angielska na UG (licencjat).
- Studia podyplomowe: Marketingowe Zarządzanie Sprzedażą na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim.
- Akademia Trenerów Mentalnych
- Szkoła Liderów Wyższego Ja.
- Doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej



4 z 6

Marta Kruk

- 17 lat doświadczenia zawodowego.
- Radca prawny przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych we Wrocławiu.
- Partner w Kancelarii Prawnej VenaGroup we Wrocławiu.
- Aplikacja radcowska przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych we Wrocławiu.
- Studia podyplomowe z zakresu prawa zamówień publicznych na Uniwersytecie Wrocławskim.
- Specjalistka się w prawie IT, nowych technologii, e-commerce, własności intelektualnej, ochrony danych osobowych oraz prywatności.
- Wykładowca akademicki z zakresu prawa autorskiego oraz nieuczciwej konkurencji.
- Ekspertka w wielu publikacjach prasowych z zakresu prawa - współpracuje z redakcjami jak Dziennik Gazeta Prawna, Rzeczpospolita, Radio Wrocław, CXO.
- W latach 2016-2023 Rzecznik Prasowy Okręgowej Izby Radców Prawnych we Wrocławiu,
- w latach 2020-2023 Przewodnicząca Komisji ds. promocji zawodu, komunikacji i mediów przy OIRP we Wrocławiu.
- Od 2020 roku członek Komisji ds. Nowych Technologii i Transformacji Cyfrowej przy OIRP we Wrocławiu,
- od 2024 r. członek sekcji Legal Design przy Komisji ds. Nowych Technologii i Transformacji Cyfrowej przy OIRP we Wrocławiu.
- W latach 2020-2024 członek Komisji Promocji Zawodu KRRP,
- w latach 2022-2024 Przewodnicząca Komisji Promocji Zawodu Krajowej Rady Radców Prawnych.
- Doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej niż 5 lat.



5 z 6

Natalia Kloc

Od 3 lat miłośniczka tworzenia zdjęć oraz wideo smartfonem. Jej kreatywność nie zna granic, a profesjonalizm i dokładność w pracy to jej drugie imię. Na co dzień zajmuje się koordynacją szkoleń oraz profesjonalnym prowadzeniem mediów społecznościowych – tworzy estetyczne grafiki, dynamiczne materiały wideo i angażujące treści. Prywatnie jest instruktorką pływania, a woda to jej największa pasja. Przez 9 lat trenowała wyczynowo w monopłetwie i nurkowaniu, co nauczyło ją wytrwałości i konsekwencji w dążeniu do celu. Ceni pracę z ludźmi i ich otoczeniem, zawsze podchodząc do zadań z uśmiechem, zaangażowaniem i otwartością na nowe wyzwania.

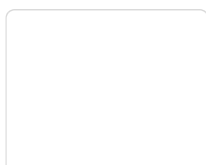
Wykształcenie:

Wkrótce kończy studia magisterskie w języku angielskim International Management.
Ukończyła studia licencjackie na uczeni Akademii Wychowania Fizycznego.

Ukończyła kurs z Videomarketingu, Instagram, Video mobile (2024)

Ukończyła kurs MANAGER FRYZJER/ BARBER (2024)

Od 3 lat współtworzy/tworzy treści dla Barber Academy generując skutecznie wzrosty zasięgów.
Doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej niż 5 lat.



6 z 6

Ewa Gryc-Zerych



- 20 lat doświadczenia w zawodzie radcy prawnego;
- 14 lat doświadczenia w zawodzie rzecznika patentowego
- specjalizuje się w prawie własności przemysłowej, prawie autorskim, nieuczciwej konkurencji, prawie autorskim i gospodarczym oraz procesowym;
- reprezentuje klientów przed Sądami wszystkich instancji, Urzędem Patentowym, EUIPO i WIPO;
- od 2008 roku prowadzi własną Kancelarię Prawną od 2013r. w formie spółki partnerskiej w Kancelarii Prawnej VenaGroup we Wrocławiu;
- od 2018r wykładowca z zakresu prawa własności przemysłowej i prawa autorskiego, głównie dla aplikantów radcowskich i radców prawnych;
- autorka licznych artykułów i komentarzy dla Rzeczpospolita, Gazeta Prawna i innych wydawnictw;
- Członkini OIRP we Wrocławiu i PIRP (Polska Izba Rzeczników Patentowych) w Warszawie;
- od 2020 r członkini Rady Okręgowej Izby Radców Prawnych we Wrocławiu;
- od 2020r Członkini Krajowej Rady Radców Prawnych;
- w latach 2020 do 2024r pełniła funkcję Wiceprezesa Krajowej Rady Radców Prawnych.
- Doświadczenie zawodowe zdobyła nie wcześniej niż 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Notatnik i długopis.
2. Skrypty w formie drukowanej:

- Pamiętaj! – Podpowiedzi jak przetrwać w biznesie/ Autor: Jolanta Taperek
- Pamiętaj! – manager VS klient Barber shopu/ Autor: Ewa Wolaniuk-Kloc
- Pamiętaj! – Ściągawka prawna najważniejszych zagadnień/ Autor: Ewa Gryc-Zerych
- Pamiętaj! – ważne zagadnienia mentalne/ Autor: Justyna Czempik

3. Karimatę do ćwiczeń.

Warunki uczestnictwa

BRAK

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój".

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE

Fakturę wystawi organ prowadzący: Barber Academy Ewa Wolaniuk-Kloc Sp. z o.o.

ul. Strzegomska 282, 54-432 Wrocław

NIP: 8943177868

VAT ZW zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a ustawy z dnia 11.03.2004 r. podatku od towarów i usług (Dz.U. 2011.177.1054 z późn. zm.)

Uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia kursu na podst. §23 ust. 3,4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

Adres

ul. Strzegomska 282
54-432 Wrocław
woj. dolnośląskie

Szkolenie odbędzie się w nowoczesnej BARBER ACADEMY <https://barberacademy.com.pl/>, kameralnej grupie - nie realizujemy szkoleń masowych - komfort Kursanta i jakość nauczania są na pierwszym miejscu i GWARANTUJĄ nabycie rzeczywistych umiejętności.

Lokalizacja spełnia wysokie standardy i jest zaakceptowana przez Sanepid oraz Straż Pożarną jako placówka oświatowa. Miejsce jest świetnie skomunikowane z PKP, PKS, centrum miasta.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- - ogólnodostępny, darmowy parking, - lokal na parterze, - gratis: kawa, ciastka, napoje, lunch

Kontakt



Agnieszka Czyszewicz-Dzieruk

E-mail biuro@szkolenia-barberskie.pl

Telefon (+45) 500 190 484