



CPW Spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością



## Skuteczna sprzedaż, organizacja i zarządzanie w branży beauty

Numer usługi 2025/03/04/118781/2597626

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 17.03.2025 do 18.03.2025

2 200,00 PLN brutto

2 200,00 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>	<p><b>Szkolenie jest adresowane do osób, które:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>właściciele salonów kosmetycznych i obiektów z branży beauty</li><li>pracowników branży beauty odpowiedzialnych za sprzedaż obsługę klienta.</li></ul> <p>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.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-03-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	22
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego prowadzenia działań sprzedażowych i marketingowych w branży Beauty.

Uczestnicy szkolenia zdobędą wiedzę i praktyczne umiejętności w obszarze sprzedaży, marketingu, zarządzania zespołem oraz finansów. Dzięki zdobytym kompetencjom będą mogli skuteczniej obsługiwać klientów, zwiększać przychody salonu, efektywnie zarządzać zespołem

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
Charakteryzuje proces sprzedaży i proces marketingowy w branży beauty	Charakteryzuje niezbędne etapy procesu sprzedaży w branży beauty	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje niezbędne etapy procesu marketingowego w branży beauty	Wywiad swobodny
Stosuje odpowiednią komunikację z klientem.	Nawiązuje relację z klientem i odpowiada na jego potrzeby.	Wywiad swobodny
	Obsługuje klienta w profesjonalny sposób.	Wywiad swobodny
	Wykorzystuje metody rozmowy z klientem w celu zapoznania się z jego preferencjami.	Wywiad swobodny
Opracowuje plan sprzedaży i poszczególne etapy procesu marketingowego z podziałem na poszczególne cele i priorytety	projektuje proces sprzedaży w oparciu o specyfikę branży beauty.	Obserwacja w warunkach symulowanych

## **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

Szkolenie jest kompleksowym programem edukacyjnym skierowanym do właścicieli salonów beauty, managerów, kosmologów, stylistów oraz osób planujących rozwój w branży beauty. Uczestnicy zdobędą wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie sprzedaży, profesjonalnej obsługi klienta, efektywnej organizacji pracy, zarządzania zespołem, kontroli finansów oraz strategii marketingowych.

Dzięki szkoleniu uczestnicy nauczą się, jak skutecznie sprzedawać usługi i produkty, poprawiać komunikację z klientem, zarządzać salonem oraz rozwijać markę w social mediach.

### **Skuteczna sprzedaż produktów i usług w branży beauty**

- ☒ **Psychologia sprzedaży – jak zrozumieć potrzeby klientów i skutecznie dopasować ofertę?**
- ☒ **Strategie sprzedażowe – techniki budowania wartości usług i produktów.**
- ☒ **Jak przełamywać obiekcje klientów i finalizować sprzedaż?**
- ☒ **Skuteczne metody upsellingu i cross-sellingu.**
- ☒ **Budowanie lojalności klientów i długoterminowych relacji.**

### **Komunikacja z klientem w salonie – budowanie zaufania i relacji**

- ☒ **Jak rozpoznać styl komunikacji klienta i dostosować do niego swoją strategię rozmowy?**
- ☒ **Aktywne słuchanie – klucz do zrozumienia oczekiwań klienta.**
- ☒ **Rola mowy ciała i tonacji głosu w komunikacji z klientem.**
- ☒ **Sztuka prowadzenia rozmowy sprzedażowej bez nachalności.**
- ☒ **Jak radzić sobie z trudnym klientem i skutecznie rozwiązywać konflikty?**

### **Test osobowości DISC – analiza predyspozycji sprzedażowych i podział obowiązków w zespole**

- ☒ **Wprowadzenie do modelu DISC – jak osobowość wpływa na styl pracy i sprzedaży?**
- ☒ **Analiza predyspozycji sprzedażowych na podstawie DISC.**
- ☒ **Jak dopasować styl obsługi klienta do jego typu osobowości?**
- ☒ **Wykorzystanie DISC do efektywnego podziału obowiązków w zespole.**
- ☒ **Jak budować zespoły pracujące w harmonii i zwiększać ich efektywność?**

### **Organizacja pracy w salonie – optymalizacja procesów i zarządzanie czasem**

- ☒ **Planowanie i harmonogramowanie pracy – jak zwiększyć efektywność bez chaosu?**
- ☒ **Standardy obsługi klienta – jak wprowadzać i egzekwować procedury?**
- ☒ **Jak minimalizować niepotrzebne koszty i optymalizować działania w salonie?**

☒ Wdrażanie systemów rezerwacji – lepsza organizacja i zarządzanie terminami.

☒ Jak zadbać o płynność pracy w salonie i unikać nadmiernego obciążenia zespołu?

**Obsługa klienta na poziomie EKSPERT – tworzenie doświadczenia premium**

☒ Budowanie wizerunku salonu jako marki premium.

☒ Profesjonalna postawa i savoir-vivre w obsłudze klienta.

☒ Tworzenie atmosfery sprzyjającej sprzedaży i lojalności klientów.

☒ Jak sprawić, by klient czuł się wyjątkowo i chętnie wracał do salonu?

☒ Strategie pozyskiwania rekomendacji i budowania bazy stałych klientów.

#### IV Walidacja

usługa realizowana w formule godzin dydaktycznych 45 min.

Przerwy i walidacja wliczają się w liczbę godzin usługi.

na prośbę uczestników mogą być zarządzane przerwy, przysługuje im 15 min przerwy na każde 4 godziny usługi.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> Sprzedaż w branży beauty (psychologia sprzedaży, techniki zamykania transakcji)	Paulina Błażejczy	17-03-2025	12:00	14:00	02:00
<b>2 z 10</b> Komunikacja z klientem w salonie (zasady skutecznej komunikacji, budowanie relacji)	Paulina Błażejczy	17-03-2025	14:00	16:00	02:00
<b>3 z 10</b> Przerwa	Paulina Błażejczy	17-03-2025	16:00	16:15	00:15
<b>4 z 10</b> Test DISC (analiza predyspozycji sprzedażowych, podział obowiązków w zespole)	Paulina Błażejczy	17-03-2025	16:15	18:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 10</b> Organizacja pracy w salonie (planowanie grafiku, standardy pracy)	Paulina Błażejczy	17-03-2025	18:00	20:30	02:30
<b>6 z 10</b> Obsługa klienta na poziomie EKSPERT (budowanie doświadczenia premium)	Paulina Błażejczy	18-03-2025	09:00	11:30	02:30
<b>7 z 10</b> Studium przypadków – analiza realnych sytuacji w salonie	Paulina Błażejczy	18-03-2025	11:30	13:00	01:30
<b>8 z 10</b> Przerwa	Paulina Błażejczy	18-03-2025	13:00	13:15	00:15
<b>9 z 10</b> Praktyczne ćwiczenia-sprzedażowe i komunikacyjne	Paulina Błażejczy	18-03-2025	13:15	17:15	04:00
<b>10 z 10</b> Walidacja	-	18-03-2025	17:15	17:30	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Paulina Błażejczyk

Właścicielka i założycielka 3 marek : Hand Park, Bjutitka,

Akademia Biznesu Beauty. Aktualnie właścicielka marki edukacyjnej:RóżowaSzefowa

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, podnosząc i utrwalając swoje kompetencje.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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"

## Adres

ul. Krzysztofa Cedry 4/LU2

91-129 Łódź

woj. łódzkie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Natali Modzelewska**

**E-mail** [natalia.labeauty@gmail.com](mailto:natalia.labeauty@gmail.com)

**Telefon** (+48) 731 422 600