



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

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie jest adresowane do osób, które:</p> <ul style="list-style-type: none">właściciele salonów kosmetycznych i obiektów z branży beautypracowników branży beauty odpowiedzialnych za sprzedaż obsługę klienta. <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>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	16-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
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
Opracowuje plan sprzedaży i poszczególne etapy procesu marketingowego z podziałem na poszczególne cele i priorytety	Wykorzystuje metody rozmowy z klientem w celu zapoznania się z jego preferencjami.	Wywiad swobodny
	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 rozdzielenie procesu kształcenia i walidacji.

Program

Szkolenie jest kompleksowym programem edukacyjnym skierowanym do właścicieli salonów beauty, managerów, kosmetologów, 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
1 z 10 Sprzedaż w branży beauty (psychologia sprzedaży, techniki zamykania transakcji)	Paulina Błażejczy	17-03-2025	12:00	14:00	02:00
2 z 10 Komunikacja z klientem w salonie (zasady skutecznej komunikacji, budowanie relacji)	Paulina Błażejczy	17-03-2025	14:00	16:00	02:00
3 z 10 Przerwa	Paulina Błażejczy	17-03-2025	16:00	16:15	00:15
4 z 10 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
5 z 10 Organizacja pracy w salonie (planowanie grafiku, standardy pracy)	Paulina Błażejczy	17-03-2025	18:00	20:30	02:30
6 z 10 Obsługa klienta na poziomie EKSPERT (budowanie doświadczenia premium)	Paulina Błażejczy	18-03-2025	09:00	11:30	02:30
7 z 10 Studium przypadków – analiza realnych sytuacji w salonie	Paulina Błażejczy	18-03-2025	11:30	13:00	01:30
8 z 10 Przerwa	Paulina Błażejczy	18-03-2025	13:00	13:15	00:15
9 z 10 Praktyczne ćwiczenia-sprzedażowe i komunikacyjne	Paulina Błażejczy	18-03-2025	13:15	17:15	04:00
10 z 10 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 Błażejczy

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

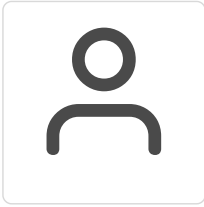
91-129 Łódź

woj. łódzkie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Natlai Modzelewska

E-mail natalia.labeauty@gmail.com

Telefon (+48) 731 422 600