



G beauty Volodymyr
Gnatyshyn



Biznes salonowy – zarządzanie i strategia w branży beauty

Numer usługi 2025/03/26/152099/2649893

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 21.05.2025 do 22.05.2025

3 400,00 PLN brutto

2 764,23 PLN netto

242,86 PLN brutto/h

197,45 PLN netto/h

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 skierowane jest do: <ul style="list-style-type: none">• właścicieli i managerów salonów z branży beauty (fryzjerstwo, kosmetologia, stylizacja paznokci, masaże i inne),• osób planujących otwarcie własnego biznesu w branży usług beauty,• doświadczonych specjalistów, którzy chcą rozwinąć swoje kompetencje zarządcze i przejść na etap prowadzenia zespołu lub własnej firmy.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	09-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi rozwojowej jest rozwój kompetencji w zakresie prowadzenia i skalowania działalności w branży beauty. Uczestnik szkolenia nabeździe wiedzę i umiejętności niezbędne do efektywnego zarządzania salonem, opracowania strategii biznesowej, polityki cenowej, a także tworzenia struktur zespołu i wdrażania narzędzi wspierających rozwój firmy.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie lepiej przygotowany do podejmowania decyzji operacyjnych i strategicznych, niezależnie od poziomu doświadczenia

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna kluczowe modele prowadzenia salonu w branży beauty	Prawidłowo identyfikuje typy modeli działalności (ekspert, zarządca, inwestor)	Wywiad ustrukturyzowany
Potrafi zaplanować strategię rozwoju salonu lub biznesu beauty	Opracowuje podstawowy plan rozwoju i określa cele biznesowe	Analiza dowodów i deklaracji
Potrafi zaplanować działania marketingowe i kanały komunikacji	Określa grupę docelową i dopasowuje narzędzia promocji	Debata ustrukturyzowana
Potrafi przeprowadzić proces rekrutacji i zbudować strukturę zespołu	Opisuje proces rekrutacji, potrafi przygotować opis stanowiska i zakres obowiązków	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna narzędzia delegowania i kontroli pracy zespołu	Dobiera adekwatne techniki motywacyjne i systemy oceny pracy	Analiza dowodów i deklaracji

Cel biznesowy

Celem usługi jest rozwój kompetencji właścicieli i przyszłych właścicieli salonów beauty w zakresie efektywnego zarządzania działalnością gospodarczą. Szkolenie pozwala uczestnikom na usprawnienie procesów biznesowych w firmie, lepsze planowanie finansowe, stworzenie skutecznej strategii marketingowej oraz zoptymalizowanie oferty i polityki cenowej. Wiedza i umiejętności zdobyte podczas szkolenia wspierają rozwój i stabilność przedsiębiorstwa, zwiększają konkurencyjność na rynku lokalnym oraz sprzyjają tworzeniu trwałych miejsc pracy w branży usług kosmetycznych i fryzjerskich.

Efekt usługi

Wiedza:

- Zna podstawy zarządzania biznesem beauty i planowania jego rozwoju.
- Rozumie narzędzia tworzenia oferty, polityki cenowej i planu marketingowego.
- Zna etapy rekrutacji i zasady tworzenia zespołu.

Umiejętności:

- Potrafi zaprojektować strukturę organizacyjną salonu.
- Tworzy realny plan rozwoju dla swojej firmy lub plan wejścia na rynek.

- Umie przeprowadzić skuteczny proces rekrutacji i wdrażania pracownika.
- Wdraża działania marketingowe i potrafi mierzyć ich efekty.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Kryteria weryfikacji:

Udział w ćwiczeniach, analiza przypadków, dyskusja, opracowanie miniplanu rozwoju salonu.

Metody walidacji:

Zadanie praktyczne + indywidualna konsultacja z trenerem.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak, potwierdza.

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

Tak.

Program

Dzień 1 – 7 godzin

- Modele prowadzenia działalności w branży beauty: ekspert, zarządca, inwestor
- Struktura salonu – kluczowe procesy i role
- Planowanie rozwoju: strategia, cele, skalowanie
- Kalkulacja i polityka cenowa: marże, pozycjonowanie, podnoszenie stawek
- Wzrost przychodu: cross-selling, up-selling, produkty komplementarne
- Podział obowiązków – zarządzanie codzienną pracą zespołu

Dzień 2 – 7 godzin

- Budowanie bazy klientów: marketing, komunikacja, wizerunek
- Zarządzanie zespołem: typy pracowników, motywacja, retencja
- Rekrutacja: selekcja kandydatów, rozmowy, onboarding
- Delegowanie, kontrola jakości pracy, systemy oceny
- Praca na przykładach salonów uczestników – analiza realnych przypadków

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

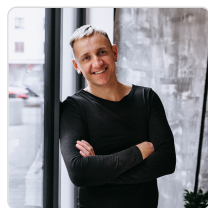
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 764,23 PLN
Koszt osobogodziny brutto	242,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	197,45 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Volodymyr Gnatyshyn

VOVA GNATYSHYN

Dyrektor Artystyczny i założyciel Akademii Gnatyshyn.

Absolwent największych akademii w Europie, m.in. Vidal Sassoon i VT Academy. Szybko znalazł się w czołówce edukatorów w Polsce.

Prowadzi szkolenia modułowe LevelUp, które cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem fryzjerów. Dla Vovy fryzura musi być przede wszystkim praktyczna i wielofunkcyjna. Podczas szkolenia widzi nie tylko pracę kursanta, ale jego postawę, złe nawyki, estetykę pracy, chwyt nożyczek.

Poza fryzjerstwem ma wiele pasji, jedną z nich jest fotografia, sam jest autorem jednej z kolekcji.

rok 2004 – początek fryzjerstwa

rok 2011 – własna działalność i pierwszy salon w Warszawie

rok 2014 – salon we Wrocławiu

rok 2014 – założenie Akademii Gnatyshyn

rok 2016 – założenie marki narzędzi fryzjerskich Gnatyshyn Tools

rok 2017 – dystrybucja na rynek polski narzędzi Y.S. Park
rok 2018 – dystrybucja na rynek polski kosmetyków NYCE
rok 2019 – drugi salon w Warszawie
rok 2020 – założenie marki kosmetycznej Gnatyshyn Tech

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje:

- materiały edukacyjne w formie drukowanej oraz/lub elektronicznej (skrypt szkoleniowy, prezentacje, notatki),
- zestaw arkuszy do ćwiczeń praktycznych i planowania strategii oraz wyliczenia ceny usług
- dostęp do wzorów dokumentów przydatnych w prowadzeniu salonu (karty konsultacji, przykłady ogłoszeń o poszukiwaniu pracownika)
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia,

Adres

ul. Marcina Kasprzaka 7/u3
01-211 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Olga Tokarczuk

E-mail gnatyshynacademy@gmail.com

Telefon (+48) 735 659 641