



BTSF SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Rozwój kompetencji menedżerskich dla branży beauty - szkolenie online w czasie rzeczywistym - Usługa jest realizowana przy wykorzystaniu - Licencja SaaS Profesjonalnej Platformy Edukacyjnej e-LEA Enterprise dofinansowanej w ramach projektu „Nowa perspektywa dla BUR” nr FERS.01.03-IP.09-0019/23.

Numer usługi 2025/04/21/138973/2699962

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 26.04.2025 do 27.05.2025

10 947,00 PLN brutto

8 900,00 PLN netto

684,19 PLN brutto/h

556,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

1. Główni Odbiorcy:

✓ Menedżerowie Salonów Beauty & SPA

- Obecni kierownicy salonów
- Osoby awansujące na stanowiska menedżerskie
- Specjaliści przejmujący obowiązki zarządcze

✓ Właściciele Małych i Średnich Salonów

- Prowadzący biznes samodzielnie
- Planujący profesjonalizację zarządzania

✓ Kierownicy Sieci Salonów

- Nadzorujący wiele lokalizacji
- Potrzebujący ustandaryzowanych narzędzi menedżerskich

2. Dodatkowe Grupy:

✓ Doradcy Biznesowi

- Konsultanci wspierający branżę beauty
- Trenerzy wewnętrzni dużych sieci

✓ Inwestorzy Rozważający Wejście w Branżę

- Osoby bez doświadczenia, ale z kapitałem
- Franczyzobiorcy międzynarodowych marek

✓ Kosmetolodzy/Fryzjerzy z Ambicjami Menedżerskimi

- Specjaliści techniczni chcący rozwinąć kompetencje zarządcze

Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	22-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Rozwój kluczowych kompetencji menedżerskich w branży beauty, w tym efektywnego zarządzania zespołem, obsługi klienta premium, optymalizacji finansowej i procesowej oraz budowania marki salonu. Uczestnicy zdobędą praktyczne narzędzia do planowania pracy, motywowania pracowników, rozwiązywania konfliktów i wdrażania strategii marketingowych. Szkolenie ma na celu zwiększenie konkurencyjności salonu poprzez profesjonalizację zarządzania i rozwój umiejętności przywódczych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik nabywa praktyczne kompetencje menedżerskie w zakresie zarządzania salonem beauty, obsługi klienta premium, optymalizacji finansowej i procesowej oraz budowania marki.	90% poprawnych rozwiązań w case studies Wdrożenie minimum 3 narzędzi menedżerskich w praktyce Pozytywna ocena z symulacji zarządzania zespołem	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?

Tak, zaświadcze ukończenia szkolenia szczegółowo opisuje efekty uczenia się, w tym:

Kompetencje w zakresie zarządzania salonem beauty (planowanie pracy, motywowanie zespołu)

Umiejętności obsługi klienta premium i rozwiązywania sytuacji kryzysowych

Praktyczną wiedzę z zakresu finansów, marketingu

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

Tak, dokument potwierdza przeprowadzenie walidacji zgodnie z precyzyjnie zdefiniowanymi kryteriami weryfikacji efektów uczenia się. Zawiera:

Odniesienie do konkretnych wymagań programowych

Opis metod oceny (case studies, symulacje, analiza praktycznych wdrożeń)

Potwierdzenie osiągnięcia zakładany

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

Tak, dokument wyraźnie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających pełną separację procesów kształcenia od walidacji poprzez:

Niezależny system oceny kompetencji realizowany przez zewnętrznych egzaminatorów

Odrębne procedury i narzędzia weryfikacji (standaryzowane testy, praktyczne zadania wa

Program

Program Szkolenia: Rozwój kompetencji menedżerskich dla branży beauty (szkolenie zdalne)

Usługa jest realizowana przy wykorzystaniu - Licencja SaaS Profesjonalnej Platformy Edukacyjnej e-LEA Enterprise dofinansowanej w ramach projektu „Nowa perspektywa dla BUR” nr FERS.01.03-IP.09-0019/23.

Moduł 1: Podstawy Zarządzania w Branży Beauty

1. **Role i obowiązki menedżera w salonie beauty**
2. **Efektywne planowanie i organizacja pracy zespołu**
3. **Budowanie i motywowanie zespołu**

Moduł 2: Obsługa Klienta na Najwyższym Poziomie

1. **Budowanie relacji z klientem i personalizacja usług**
2. **Zarządzanie reklamacjami i trudnymi sytuacjami z klientami**
3. **Standardy obsługi klienta w sektorze premium**

Moduł 3: Zarządzanie Finansami i Ofertą Usług

1. **Analiza kosztów i rentowności usług**
2. **Tworzenie i optymalizacja oferty pod kątem potrzeb klientów**
3. **Skuteczne wdrażanie promocji i pakietów usług**

Moduł 4: Zarządzanie Czasem i Procesami

- 1. 1. Organizacja grafiku pracowników i rezerwacji klientów
- 2. Automatyzacja procesów w salonie beauty (narzędzia i technologie)

Moduł 5: Marketing i Budowanie Marki Salonu

- 1. 1. Skuteczne strategie marketingowe dla branży beauty
- 2. Wykorzystanie mediów społecznościowych w promocji
- 3. Budowanie pozytywnego wizerunku marki salonu

Moduł 6: Rozwój Osobisty Menedżera

- 1. 1. Komunikacja interpersonalna i asertywność
- 2. Zarządzanie stresem i przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu
- 3. Lider w branży beauty – budowanie autorytetu i zaangażowania zespołu

Moduł 7: Dalszy Rozwój Kompetencji

- 1. 1. Wskazówki i materiały do samodzielnej pracy umieszczane na platformie edukacyjnej z możliwością ich weryfikacji i informacji zwrotnej oraz oceny postępów
- 2. Jak wyznaczać cele i monitorować postępy zespołu oraz swoje

Ćwiczenia Praktyczne i Symulacje

- 1. 1. Rozwiązywanie problemów na podstawie case studies z branży
- 2. Praktyczne warsztaty z zarządzania zespołem i klientami

dot. Moduł 7: Dalszy Rozwój (platforma)

Dostęp: 30 dni od zakończenia szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł 1: Podstawy Zarządzania w Branży Beauty Role i obowiązki menedżera w salonie beauty	Błażej Adamus	26-04-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 15 Przerwa	Błażej Adamus	26-04-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 15 Moduł 1: Podstawy Zarządzania w Branży Beauty (kontynuacja) Efektywne planowanie i organizacja pracy zespołu	Błażej Adamus	26-04-2025	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 15 Przerwa	Błażej Adamus	26-04-2025	10:00	10:15	00:15
5 z 15 Moduł 2: Obsługa Klienta na Najwyższym Poziomie Budowanie relacji z klientem i personalizacja usług	Błażej Adamus	26-04-2025	11:15	12:45	01:30
6 z 15 Przerwa	Błażej Adamus	26-04-2025	12:45	13:00	00:15
7 z 15 Moduł 2: Obsługa Klienta na Najwyższym Poziomie (kontynuacja) Zarządzanie reklamacjami i trudnymi sytuacjami z klientami	Błażej Adamus	26-04-2025	13:00	14:30	01:30
8 z 15 Moduł 3: Zarządzanie Finansami i Ofertą Usług Analiza kosztów i rentowności usług Tworzenie i optymalizacja oferty pod kątem potrzeb klientów Skuteczne wdrażanie promocji i pakietów usług	Błażej Adamus	26-04-2025	14:30	16:30	02:00
9 z 15 Moduł 4: Zarządzanie Czasem i Procesami Organizacja grafiku pracowników i rezerwacji klientów Automatyzacja procesów w salonie beauty (narzędzia i technologie)	Błażej Adamus	27-04-2025	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Moduł 5: Marketing i Budowanie Marki Salonu Skuteczne strategie marketingowe dla branży beauty Wykorzystanie mediów społecznościowych w promocji Budowanie pozytywnego wizerunku marki salonu	Błażej Adamus	27-04-2025	10:15	12:45	02:30
11 z 15 Przerwa	Błażej Adamus	27-04-2025	12:45	13:00	00:15
12 z 15 Moduł 6: Rozwój Osobisty Menedżera Komunikacja interpersonalna i asertywność	Błażej Adamus	27-04-2025	13:00	14:00	01:00
13 z 15 Moduł 6: Rozwój Osobisty Menedżera Zarządzanie stresem i przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu Lider w branży beauty – budowanie autorytetu i zaangażowania zespołu	Błażej Adamus	27-04-2025	14:00	15:30	01:30
14 z 15 Ćwiczenia Praktyczne i Symulacje Rozwiązywanie problemów na podstawie case studies z branży Praktyczne warsztaty z zarządzania zespołem i klientami	Błażej Adamus	27-04-2025	15:30	17:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 15 Moduł 7: Dalszy Rozwój Kompetencji (Realizowany na platformie edukacyjnej po zakończeniu 2 dni szkolenia zdalnego)	Błażej Adamus	28-04-2025	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 947,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	684,19 PLN
Koszt osobogodziny netto	556,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Błażej Adamus

Pan Błażej Adamus właściciel kilku salonów fryzjerskich, mistrz świata w fryzjerstwie, certyfikowany trener z ponad 15 latami doświadczenia w szkoleniach branżowych.

Jako praktyk i menedżer od ponad 15 lat skutecznie łączy wiedzę techniczną z umiejętnościami zarządczymi, rozwijając zarówno marki własne STUDIO FRYZJERSKIE I KOSMETYCZNE "WIKTORIA" Błażej Adamus P.H.U. Auto Spa Pełną Parą, jak i szkoląc zespoły dla największych sieci beauty w Polsce i za granicą. Ponad 500 godzin szkoleń. Specjalizuje się w:

zarządzaniu salonem i zespołem,
strategiach sprzedażowych i obsłudze klienta premium,
nowoczesnych technik fryzjerskich i trendach rynkowych.

Jego autorskie programy szkoleniowe wdrażane są w setkach salonów, a podejście oparte na realnych case studies i praktycznych rozwiązaniach przynosi wymierne efekty biznesowe.

"Łączy pasję do fryzjerstwa z efektywnym zarządzaniem – pokazuje, jak osiągać sukces w tej dynamicznej branży".

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały szkoleniowe, zaświadczenie, dostęp do platformy e-learningowej oraz wsparcie trenera.

Warunki techniczne

Wymagania dla uczestnika:

1. Sprzęt:

- Komputer/laptop **z kamerą i mikrofonem** (zalecane) lub smartfon/tablet
- Stabilne łącze internetowe (**min. 10 Mbps download/5 Mbps upload**)

2. Oprogramowanie:

- Aktualna przeglądarka (**Chrome, Edge, Firefox**)
- Aplikacja **ClickMeeting** - może być dostępna w przeglądarce
- Dostęp do platformy e-learningowej (**loginy wysyłane przed szkoleniem**)

Platformy:

1. ClickMeeting – wykorzystywany do:

- Transmisji na żywo
- Interakcji (czat, Q&A, ankiet)
- Pracy w grupach (pokoje warsztatowe)

2. Platforma e-learningowa (dostęp przez 30 dni):

- Materiały szkoleniowe (PDF, wideo)
- Testy wiedzy i zadania
- Forum dyskusyjne i kontakt z trenerem

Kontakt



Beata Smolak

E-mail btsf.szkolenia@gmail.com

Telefon (+48) 666 569 358