



DIALEXI Karolina
Reczek



Mistrzowska sprzedaż w branży kosmetycznej i podologicznej - szkolenie

Numer usługi 2025/04/30/177611/2719416

📍 Gorzów Wielkopolski / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 23.07.2025 do 25.07.2025

4 500,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do pracowników i przedsiębiorców działających w branży kosmetycznej i podologicznej: • Przedsiębiorcy • Menedżerowie • Specjaliści • Kosmetyczki • Stylistki • Podolodzy
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	15-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
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

Usługa "Mistrzowska sprzedaż w branży kosmetycznej i podologicznej - szkolenie" przygotowuje uczestnika do efektywnej komunikacji z klientami w celu zwiększenia sprzedaży, budowania i utrzymywania długoterminowych relacji z klientami, radzenia sobie z trudnymi sytuacjami oraz klientami oraz wzmacniania pewności siebie i asertywności w kontaktach zawodowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje fundamenty sprzedaży i podstawowe elementy nawiązywania relacji klientem	• rozpoznaje rolę pierwszego kontaktu w sprzedaży • definiuje efektywne wykorzystanie mowy ciała, tonu głosu i sposobu wypowiedzi jako narzędzia sprzedaży • identyfikuje kluczowe elementy lojalności klienta • wyjaśnia zasady psychologii klienta • stosuje techniki, które sprawiają, że klient do Ciebie wraca • analizuje potrzeby klienta • stosuje techniki zadawania pytań • dopasowuje usługi do oczekiwań klientów, bazując na zebranych informacjach	Test teoretyczny
Definiuje i wdraża strategię sprzedaży i rozwoju biznesu	• wdraża skuteczne metody promocji usług w branży Beauty i podologicznej • kreuje swój wizerunek jako eksperta • buduje markę osobistą • przygotowuje klientów na zmianę cen poprzez odpowiednią komunikację • zachęca klientów do współpracy poprzez praktyczne techniki wzmacniania autorytetu i zaufania • wychodzi ze strefy komfortu, aby osiągnąć sukces • zarządza czasem i energią, by efektywniej pracować z klientami	Test teoretyczny
Doskonalą umiejętności i opracowuje indywidualną strategię	• stosuje techniki aktywnego słuchania i empatii w rozmowach z klientami • rozwiązuje trudne sytuacje z klientami, bazując na zrozumieniu ich potrzeb • optymalizuje ofertę • wprowadza upselling i automatyzuje procesy • organizuje swoją pracę w sposób sprzyjający efektywności • opracuje indywidualną strategię sprzedażową i rozwoju osobistego • wyznacza cele i plan oraz realizuje je	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Świadomie kształtuje własny rozwój	• buduje prawidłowe relacje z klientami i rozpoznaje ich potrzeby • rozumie znaczenie komunikacji interpersonalnej	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający kompetencję zawiera 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 jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina = 45 minut).

Czas trwania: 30 godzin dydaktycznych, w tym 20 godzin teoretycznych i 10 godzin praktycznych.

Harmonogram usługi może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu ze względu na czas wykonywanych zabiegów i umiejętności uczestników. Podczas usługi przewidziane są przerwy ujęte w harmonogramie, które nie wliczają się w czas usługi.

Usługa skierowana jest do pracowników i przedsiębiorców działających w branży kosmetycznej i podologicznej: przedsiębiorcy, menedżerowi, specjaliści, kosmetyczki, stylistki, podolodzy.

Usługa składa się z części teoretycznej i praktycznej. Część teoretyczna będzie realizowana w formie wykładu i prezentacji multimedialnej, a część praktyczna będzie opierała się o ćwiczenia w parach/studium przypadków.

Uczestnik potwierdza swoją obecność poprzez podpisanie listy obecności. Na koniec szkolenia przeprowadzana jest walidacja.

Dzień 1 - Fundamenty sprzedaży i relacji z klientem

1. Pierwsze wrażenie i budowanie zaufania
 - Rola pierwszego kontaktu w sprzedaży
 - Mowa ciała, ton głosu i sposób wypowiedzi jako narzędzia sprzedaży
2. Budowanie trwałych relacji z klientami
 - Kluczowe elementy lojalności klienta

- Psychologia klienta: jak sprawić, by do nas wracał
3. Zrozumienie potrzeb klientów
 - Analiza potrzeb klienta – techniki zadawania pytań
 - Dopasowanie usług do oczekiwań klientów
 4. Warsztat: Symulacje rozmów z klientem
 - Praktyczne ćwiczenia w parach – budowanie relacji i prezentacja usług

Dzień 2 - Strategia sprzedaży i rozwój biznesu

1. Pozyskiwanie nowych klientów.
 - Skuteczne metody promocji usług w branży Beauty i podologicznej
 - Budowanie marki osobistej i wizerunku eksperta
2. Umiejętne podnoszenie cen
 - Jak przygotować klienta na zmianę cen?
 - Komunikacja podwyżek, aby klient czuł wartość usług
3. Techniki perswazji w sprzedaży i relacjach z klientem
 - Jak wpływać na decyzje klientów, zachowując autentyczność
 - Praktyczne sposoby na zachęcanie klientów do współpracy ze specjalistą
 - Budowanie autorytetu i wzmacnianie zaufania
4. Rozwój potencjału osobistego w biznesie
 - Wychodzenie ze strefy komfortu jako klucz do sukcesu
 - Zarządzanie czasem i energia w pracy z klientami

Dzień 3 - Doskonalenie umiejętności i rozwój osobisty

1. Ćwiczenia integracyjne i refleksja z poprzednich dni
2. Jak rozmawiać z klientem, aby budować lojalność?
 - Techniki aktywnego słuchania i empatii
 - Jak rozwiązywać trudne sytuacje z klientami
3. Zarabiamy więcej, pracując mądrzej
 - Optymalizacja oferty i upselling w usługach Beauty i podologicznych
 - Automatyzacja procesów i organizacja pracy
4. Warsztat: Plan działania
 - Opracowanie indywidualnej strategii sprzedażowej i rozwoju osobistego
 - Wyznaczanie celów i planowanie ich realizacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Pierwsze wrażenie i budowanie zaufania	Izabela Skrzyniarz	23-07-2025	09:00	11:30	02:30
2 z 13 Budowanie trwałych relacji z klientami	Izabela Skrzyniarz	23-07-2025	11:45	13:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Zrozumienie potrzeb klientów	Izabela Skrzyniarz	23-07-2025	13:15	16:00	02:45
4 z 13 Warsztat praktyczny: Symulacje rozmów z klientem	Izabela Skrzyniarz	23-07-2025	16:00	18:00	02:00
5 z 13 Pozyskiwanie nowych klientów	Izabela Skrzyniarz	24-07-2025	09:00	10:30	01:30
6 z 13 Umiejętne podnoszenie cen	Izabela Skrzyniarz	24-07-2025	10:30	11:30	01:00
7 z 13 Warsztaty praktyczne: Techniki perswazji w sprzedaży i relacjach z klientem	Izabela Skrzyniarz	24-07-2025	11:30	13:45	02:15
8 z 13 Rozwój potencjału osobistego w biznesie	Izabela Skrzyniarz	24-07-2025	14:00	18:00	04:00
9 z 13 Ćwiczenia integracyjne i refleksja	Izabela Skrzyniarz	25-07-2025	09:00	10:15	01:15
10 z 13 Jak rozmawiać z klientem, aby budować lojalność	Izabela Skrzyniarz	25-07-2025	10:15	11:00	00:45
11 z 13 Zarabiaj więcej, pracując mądrzej	Izabela Skrzyniarz	25-07-2025	11:15	12:00	00:45
12 z 13 Warsztat praktyczny: Plan działania	Izabela Skrzyniarz	25-07-2025	12:00	14:00	02:00
13 z 13 walidacja	-	25-07-2025	14:00	14:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Izabela Skrzyniarz

Właścicielka agencji social media MEDIALNA specjalizującej się w branży beauty, trenerka mediów społecznościowych. Na swoich szkoleniach główny nacisk kładzie na naukę prowadzenia social media. Propagatorka spójności w mediach społecznościowych i tworzenia estetycznych treści. Od 2021 roku prowadzi media społecznościowe największych gabinetów kosmetologicznych w Polsce, a każdego miesiąca tworzy setki grafik i filmów oraz tysiące zdjęć na potrzeby mediów społecznościowych dla swoich Klientów. Ukończyła kurs trenerski w projekcie "Trenerzy KNRO" w Krakowie podczas swojej działalności w Kole Naukowym Rozwoju Osobistego. Ukończyła studia I stopnia na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (kierunek: zarządzanie, specjalność: zarządzanie zasobami ludzkimi) oraz studia II stopnia na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie (kierunek: Media społecznościowe w zarządzaniu). W latach 2020-2021 pracowała jako Junior Social Media Specialist. W 2022 roku ukończyła kurs on-line "Media społecznościowe - kurs zaawansowany" organizowany przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, a w 2023 roku ukończyła kurs "Skuteczne wystąpienia publiczne przed kamerą" prowadzone przez Macieja Orłosa oraz kurs pedagogiczny dla instruktorów praktycznej nauki zawodu. Szkoli dziesiątki kursantek na szkoleniach stacjonarnych oraz szkoleniach online z zakresu mediów społecznościowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina szkolenia = 45 minut)

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny lub mailowy w celu sprawdzenia dostępności wolnych miejsc.

Cena nie zawiera kosztów wyżywienia, noclegu i transportu.

Dla podmiotów/osób uczestniczących w usłudze, które otrzymają dofinansowanie min. 70%, koszt szkolenia jest zwolniony z podatku VAT (podstawa prawna: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień: § 3 ust. 1 pkt 14).

Dla podmiotów/osób uczestniczących w usłudze, które otrzymają dofinansowanie mniejsze niż 70%, podmiot świadczący usługę wystawi fakturę w kwocie netto=brutto we względu na to, że nie jest zarejestrowany jako podatnik VAT (podstawa prawna: art. 113 ust.1 Ustawy o VAT).

Adres

ul. marsz. Józefa Piłsudskiego 61/1b
66-400 Gorzów Wielkopolski
woj. lubuskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Karolina Reczek

E-mail karolina.reczek@dialexi.pl

Telefon (+48) 884 886 922