



BEAUTY SALON
ANGELIKA
TACZYŃSKA



Efektywne zarządzanie - szkolenie podstawowe Kierunek Rozwój

Numer usługi 2025/05/06/138468/2728605

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 41 h

📅 02.06.2025 do 07.06.2025

4 920,00 PLN brutto

4 920,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla osób zarządzających zasobami ludzkimi - menedżerów, kierowników, liderów oraz wszystkie osoby aspirujące do tego typu ról.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	41
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

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego i skutecznego prowadzenia negocjacji i do pracy z trudnymi klientami, co przyczyni się do zwiększenia efektywności i wydajności pracy, lepszego zrozumienia potrzeb klientów oraz zwiększenia zadowolenia klientów i lojalności wobec firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje techniki negocjacyjne	Definiuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami biznesowymi	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji	Wywiad swobodny
	Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych	Wywiad swobodny
Stosuje zasady komunikacji interpersonalnej	Wyjaśnia znaczenie aktywnego słuchania i jasnego wyrażania myśli	Wywiad swobodny
	Stosuje techniki budowania relacji z klientami i partnerami biznesowymi	Wywiad swobodny
	Zarządza emocjami w trakcie rozmowy	Wywiad swobodny
	Identyfikuje źródła konfliktów	Wywiad swobodny
Stosuje metody rozwiązywania konfliktów	Stosuje techniki rozwiązywania konfliktów	Wywiad swobodny
	Radzi sobie z trudnymi klientami i sytuacjami konfliktowymi w sposób profesjonalny	Wywiad swobodny
Wykorzystuje techniki zarządzania stresem	Opisuje metody radzenia sobie ze stresem w trudnych sytuacjach negocjacyjnych	Wywiad swobodny
	Stosuje techniki relaksacyjne i zarządzania własnymi emocjami	Wywiad swobodny
	Przeprowadza symulacje negocjacyjne	Wywiad swobodny
Stosuje techniki negocjacyjne	Opracowuje indywidualny plan działania do wykorzystania w codziennej pracy	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak dokument zawiera informację w jakim stopniu kursant opanował poszczególne zagadnienia oraz opis efektów uczenia się niezbędne do przeprowadzania zabiegów.

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

Tak dokument informuje o sposobie weryfikacji efektów uczenia.

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

Dokument potwierdza zdobycie wiedzy teoretycznej i praktycznych umiejętności oraz informuje o przebiegu szkolenia ze wskazaniem na część szkoleniową i sprawdzającą efekty uczenia.

Program

Wprowadzenie do negocjacji i pracy z trudnym klientem
Rola empatii w negocjacjach i jak ją wykorzystać w pracy z trudnym klientem
Techniki asertywności w negocjacjach i jak je zastosować w pracy z trudnym klientem
Analiza stylów negocjacyjnych i jak je rozpoznać u siebie i u klientów
Jak przygotować się do negocjacji i jakie pytania zadawać, aby lepiej zrozumieć perspektywę klienta
Jak radzić sobie z trudnymi emocjami w negocjacjach i w pracy z trudnym klientem
Negocjacje z klientami na poziomie strategicznym i operacyjnym
Jakie czynniki wpływają na negocjacje i jak je wykorzystać w pracy z trudnym klientem
Techniki rozwiązywania konfliktów w trakcie negocjacji i w pracy z trudnym klientem
Jak prowadzić negocjacje z wieloma stronami i jakie są związane z tym wyzwania
Jakie techniki można stosować, aby rozwiązać problemy w trudnej sytuacji negocjacyjnej
Zastosowanie negocjacji w procesie sprzedaży i jak radzić sobie z trudnymi klientami

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Czym są negocjacje i dlaczego są kluczowe w pracy z klientem. Typy negocjacji – twarde, miękkie, partnerskie	Michał Laskosz	02-06-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 3 Kim jest trudny klient? Modele pracy z klientami w sytuacjach kryzysowych	Michał Laskosz	02-06-2025	10:30	12:30	02:00
3 z 3 Przerwa	Michał Laskosz	02-06-2025	12:30	13:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Laskosz

Michał Laskosz

Od 2010 roku w branży szkoleniowej. Swoją pracę ze szkoleniami rozpoczął od szkoleń działu sprzedaży w firmach. Niezwykle komunikatywny i zaangażowany trener. Cechuje go duża wiedza z tematów szkoleń takich jak:

- radzenie sobie ze stresem
- nowoczesna motywacja
- sprzedaż i negocjacje
- systemy prezentacji w biznesie
- organizacja i zarządzanie pracą zdalną
- tworzenie rozwiązań chmurowych

Trener z bogatym zakresem szkoleniowym opartym o praktyczne doświadczenia. Swoją warsztat trenerski poznawał i udoskonalał u takich czołowych trenerów i wykładowców w kraju i zagranicą. Absolwent ekonomii w Akademii Nauk Stosowanych w Nowym Sączu. Certyfikowany egzaminator VCC

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzymuje certyfikat.

Każdy uczestnik otrzymuje bogato ilustrowany skrypt.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze beauty.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Informacje dodatkowe

Szkolenie trwa 22 godziny dydaktycznych.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych (45 minut).

Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną: Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane.

Opinie kursantów oraz ich prace można zobaczyć : <https://www.facebook.com/ANGEL-SKIN-Akademia-Szkoleniowa-z-Medycyny-Estetycznej-1316320058537081>

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi.

Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Angelika Taczyńska

E-mail angelikataczynska@wp.pl

Telefon (+48) 667 811 137