



CPW Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
★★★★★ 4,9 / 5
559 ocen

Szkolenie Sprzedażowe dla Pracowników Salonów Beauty.

Numer usługi 2025/06/10/118781/2807447

📍 Radlin / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 8 h
📅 28.08.2025 do 28.08.2025

2 500,00 PLN brutto
2 500,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie sprzedażowe stworzone specjalnie dla właścicieli, menadżerów oraz pracowników salonów beauty, mające na celu podniesienie ich umiejętności w zakresie skutecznej sprzedaży usług i produktów kosmetycznych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	27-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Podniesienie kompetencji sprzedażowych uczestników poprzez rozwój umiejętności prowadzenia rozmów sprzedażowych, rozpoznawania potrzeb klienta, skutecznej prezentacji oferty oraz rekomendacji usług i produktów, w sposób profesjonalny, etyczny i dopasowany do specyfiki branży beauty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna i rozumie techniki sprzedaży w usługach beauty.	Potrafi wymienić minimum 3 techniki sprzedaży (np. sprzedaż komplementarna, cross-selling, storytelling)	Wywiad swobodny
	Umie wskazać różnice między techniką doradczą a agresywną sprzedażą.	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi prowadzić rozmowę sprzedażową z klientem zgodnie z etapami procesu sprzedaży.	Uczestnik samodzielnie prezentuje ofertę usług, bada potrzeby klienta i proponuje adekwatne rozwiązania.	Wywiad swobodny
	Uczestnik potrafi zastosować język korzyści oraz zamknąć sprzedaż.	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi radzić sobie z obiekcjami klienta.	Uczestnik zna przynajmniej 2 techniki reagowania na obiekcje (np. technika "tak, ale", metoda pytań odwracających).	Wywiad swobodny
	W symulacji rozmowy potrafi skutecznie zneutralizować wątpliwości klienta.	Wywiad swobodny
Uczestnik umie rekomendować produkty i usługi dodatkowe w sposób naturalny i zgodny z potrzebami klienta.	Przedstawia powiązane usługi/produkty przy każdej prezentacji głównej usługi.	Wywiad swobodny
	Potrafi uargumentować rekomendację pod kątem korzyści dla klienta.	Wywiad swobodny
Uczestnik wykazuje postawę proaktywną i orientację na potrzeby klienta.	Angażuje się w symulacje, wykazuje inicjatywę.	Wywiad swobodny
	W praktycznych ćwiczeniach uwzględnia indywidualne preferencje klienta.	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

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

TAK

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

TAK

Program

Zakres szkolenia:

- Techniki skutecznej sprzedaży w branży beauty
- Psychologia klienta – jak wpływać na decyzje zakupowe
- Budowanie relacji i zaufania klienta
- Sztuka skutecznej rekomendacji produktów i usług
- Radzenie sobie z obiekcjami i trudnymi sytuacjami
- Finalizacja sprzedaży i sposoby na zwiększenie wartości koszyka klienta
- Automatyzacja i techniki upsellingu

Zajęcia teoretyczne 5 godzin

Zajęcia praktyczne/warsztatowe 2,5 godziny

Walidacja 0,5 godziny

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych. Przerwy w usłudze są wliczone w czas usługi rozwojowej. Brak specjalnych wymogów dotyczących warunków organizacyjnych. Zajęcia prowadzone są w grupie maksymalnie 10 osobowej w formie teoretyczno - warsztatowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wprowadzenie	-	28-08-2025	09:00	09:30	00:30
2 z 12 Odblokuj sprzedaż – mentalność sprzedawcy	-	28-08-2025	09:30	10:30	01:00
3 z 12 Analiza wiedzy – poznaj swoje mocne i słabe strony	-	28-08-2025	10:30	11:30	01:00
4 z 12 Poznaj swojego klienta – warsztat personalizacja oferty	-	28-08-2025	11:30	12:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 12 Lejek sprzedażowy – warsztat jak prowadzić klienta do zakupu?	-	28-08-2025	12:30	13:00	00:30
6 z 12 Przerwa obiadowa	-	28-08-2025	13:00	13:30	00:30
7 z 12 Słowa mocy – skuteczna komunikacja w sprzedaży	-	28-08-2025	13:30	14:15	00:45
8 z 12 Lejek w social media – warsztat jak skutecznie sprzedawać online?	-	28-08-2025	14:15	15:00	00:45
9 z 12 Dlaczego klient się waha? Obiekcje i jak je przełamać	-	28-08-2025	15:00	15:45	00:45
10 z 12 Strategia sprzedażowa – warsztat jak sprzedawać więcej bez nachalności? warsztat	-	28-08-2025	15:45	16:00	00:15
11 z 12 Opieka posprzedażowa – klucz do lojalności klientów	-	28-08-2025	16:00	16:30	00:30
12 z 12 walidacja test wiedzy	-	28-08-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aldona Łukasik- Zawada

Szkoleniowiec podologią zajmuje się od 8 lat. Prowadzi własny gabinet, jest autorka wielu publikacji dotyczących podologii, aktywnie promująca tę dziedzinę wśród społeczeństwa. Dydaktyk.

Wykształcenie posiadane przez instruktora:

2003-2005 Technik Usług Kosmetycznych Spółdzielnia Pracy Oświata Rybnik

2006-2009 Studia pierwszego stopnia na kierunku Kosmetologia Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach

2010-2011 Kurs pedagogiczny 270 h CKK Profesja Katowice

2010- 2012 Studia drugiego stopnia na kierunku Turystyka uzdrowiskowa z odnową biologoczną GWSH Katowice

2012-2013 Studia podyplomowe na kierunku Podologia stosowana w kosmetologii GWSH Katowice

Doświadczenie dydaktyczne instruktora:

2008r-2010 - Instruktor praktycznej nauki zawodu na kierunku Technik Usług Kosmetycznych CCK Profesja Katowice

2010r-2012 - Instruktor praktycznej nauki zawodu na kierunku Technik Usług Kosmetycznych ZDZ Katowice

2010-2012 - Instruktor na kursach ze stylizacji paznokci

2018 - Instruktor praktycznej nauki zawodu. Specjalizacja Podologia studia II stopnia na kierunku Kosmetologia Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach

2019-2021 Instruktor na kursach podologicznych I i II stopnia Incoo Bielsko Biała

2021-nadal Instruktor na kursach podologicznych I i II stopnia Akademia La

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy podczas szkolenia otrzymają skrypt szkoleniowy, niezbędne narzędzia potrzebne do części praktycznej szkolenia oraz certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji i umiejętności, uprawniający do wykonywania usługi.

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"

lub
zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 ze zm.)- co najmniej 70%"

Adres

ul. Rybnicka 347
44-310 Radlin
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Fibic

E-mail cpw.fibic@gmail.com

Telefon (+48) 570 660 110