



FRSC SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★ 4,9 / 5
644 oceny

Szkolenie Wszystko w Twoich rękach. Jak założyć i prowadzić własny gabinet masażu

Numer usługi 2025/06/13/147384/2814711

1 350,00 PLN brutto
1 350,00 PLN netto
90,00 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

📍 Spała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 08.11.2025 do 09.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Medycyna

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową szkolenia są:

- Fizjoterapeuci,
- Przedstawiciele innych zawodów medycznych,
- Studenci fizjoterapii,
- Studenci innych kierunków medycznych,
- Technicy masażysty.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

07-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

15

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Wszystko w Twoich rękach. Jak założyć i prowadzić własny gabinet masażu" przygotowuje uczestników do samodzielnego i świadomego uruchomienia oraz prowadzenia własnego gabinetu masażu. Szkolenie łączy wiedzę z

zakresu formalno-prawnych aspektów działalności gospodarczej z praktycznymi narzędziami zarządzania, marketingu i budowania marki osobistej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą związaną z zakładaniem i prowadzeniem własnego gabinetu	charakteryzuje podstawowe formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej oraz potrafi wybrać odpowiednią formę dla swojego gabinetu masażu	Test teoretyczny
	przeprowadza proces rejestracji działalności krok po kroku, w tym zgłoszenia do CEIDG, ZUS, urzędu skarbowego i sanepidu	Test teoretyczny
	definiuje wymagania lokalowe, sanitarne i organizacyjne niezbędne do otwarcia legalnie działającego gabinetu masażu	Test teoretyczny
	charakteryzuje podstawy księgowości, podatków i rozliczeń finansowych, istotnych w prowadzeniu jednoosobowej działalności	Test teoretyczny
	tworzy prosty, realistyczny biznesplan, uwzględniający koszty początkowe, strategię działania i analizę ryzyka.	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

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

Kształcenie realizowane jest w formie pozaszkolnej wskazanej w art. 117 ust. 1 a) pkt 5) Prawa Oświatowego, tj. w formie innych kursów umożliwiających uzyskiwanie i uzupełnianie wiedzy i umiejętności – kursy dokształcające.

Grupą docelową szkolenia są:

- Fizjoterapeuci,
- Przedstawiciele innych zawodów medycznych,
- Studenci fizjoterapii,
- Studenci innych kierunków medycznych,
- Technicy masażyści.

Kształcenie ma charakter stacjonarny, jest jednostopniowe i trwa dwa dni. Są to zajęcia teoretyczno- praktyczne.

Liczba godzin kursu: 15 godzin dydaktycznych.

Przerwy nie są wliczone w liczbę godzin usługi.

Godziny przerw są podane orientacyjnie- w zależności od dynamiki i tempa grupy- mogą ulec zmianie.

Dzień I

09:00 – 09:45

Wprowadzenie. Podstawy przedsiębiorczości

09:45 – 10:30

Dotacja na rozpoczęcie działalności

10:30 – 10:45

Przerwa

10:45 – 11:30

Firma: nazwa, przedmiot działalności, forma prawna

11:30 – 12:15

Firma: forma opodatkowania, wybór lokalu, usługi dodatkowe

12:15 – 13:00

Otoczenie firmy: rynek i konkurencja

13:00 – 14:00

Przerwa

14:00 – 14:45

Makrootoczenie: polityczne, prawne, społeczne, ekonomiczne

14:45 – 15:30

Inwestycje: zakres rzeczowy i źródła finansowania

15:30 – 15:45

Przerwa

15:45 – 16:30

Ekonomika działalności: przychody i koszty

16:30 – 17:15

Ekonomika działalności: dochody i podatki

17:15 – 18:00

Ubezpieczenia społeczne, zdrowotne i inne

Dzień II

09:00 – 09:45

Marketing: produkt

09:45 – 10:30

Marketing: cena

10:30 – 10:45

Przerwa

10:45 – 11:30

Marketing: promocja

11:30 – 12:15

Marketing: dystrybucja

12:15 – 12:45

Organizacja pracy gabinetu, Q&A, podsumowanie kursu

12:45 – 13:00

Przeprowadzenie walidacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Wprowadzenie. Podstawy przedsiębiorczości	Adam Basta	08-11-2025	09:00	09:45	00:45
2 z 20 Dotacja na rozpoczęcie działalności	Adam Basta	08-11-2025	09:45	10:30	00:45
3 z 20 Przerwa	Adam Basta	08-11-2025	10:30	10:45	00:15
4 z 20 Firma: nazwa, przedmiot działalności, forma prawna	Adam Basta	08-11-2025	10:45	11:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 20 Firma: forma opodatkowania, wybór lokalu, usługi dodatkowe	Adam Basta	08-11-2025	11:30	12:15	00:45
6 z 20 Otoczenie firmy: rynek i konkurencja	Adam Basta	08-11-2025	12:15	13:00	00:45
7 z 20 Przerwa	Adam Basta	08-11-2025	13:00	14:00	01:00
8 z 20 Makrootoczenie firmy: polityczne, prawne, społeczne, ekonomiczne	Adam Basta	08-11-2025	14:00	14:45	00:45
9 z 20 Inwestycje: zakres rzeczowy i źródła finansowania	Adam Basta	08-11-2025	14:45	15:30	00:45
10 z 20 Przerwa	Adam Basta	08-11-2025	15:30	15:45	00:15
11 z 20 Ekonomika działalności: przychody i koszty	Adam Basta	08-11-2025	15:45	16:30	00:45
12 z 20 Ekonomika działalności: dochody i podatki	Adam Basta	08-11-2025	16:30	17:15	00:45
13 z 20 Ubezpieczenia społeczne, zdrowotne i inne	Adam Basta	08-11-2025	17:15	18:00	00:45
14 z 20 Marketing: produkt	Adam Basta	09-11-2025	09:00	09:45	00:45
15 z 20 Marketing: cena	Adam Basta	09-11-2025	09:45	10:30	00:45
16 z 20 Przerwa	Adam Basta	09-11-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 20 Marketing: promocja	Adam Basta	09-11-2025	10:45	11:30	00:45
18 z 20 Marketing: dystrybucja	Adam Basta	09-11-2025	11:30	12:15	00:45
19 z 20 Organizacja pracy gabinetu, Q&A, podsumowanie kursu	Adam Basta	09-11-2025	12:15	12:45	00:30
20 z 20 Walidacja	-	09-11-2025	12:45	13:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 350,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Basta

Ukończył w 1996 r. studia na Wydziale Inżynieryjno-Ekonomicznym Przemysłu Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), uzyskując tytuł mgr inż. Ukończył także podyplomowe studia managerskie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie w 2005. Praktyk zarządzania, konsultant, przedsiębiorca. Popularyzator ekonomii i zarządzania. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia danych dotyczących oferowanej usługi do BUR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Osoby otrzymują certyfikat ozdobny oraz zaświadczenie o ukończeniu kursu wystawione zgodnie z rozporządzeniem MEN z dn. 19 marca 2019 w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

W trakcie kursu zapewnione są wszystkie niezbędne materiały szkoleniowe.

Zwolnienie ze względu na rodzaj prowadzonej działalności (art. 43 ust. 1 pkt 26) a) ustawy o VAT)- USTAWA z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług art. 43 ust. 26) usługi świadczone przez: a) jednostki objęte systemem oświaty w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 14 grudnia 2016 r. – Prawo oświatowe, w zakresie kształcenia i wychowania

Informacje dodatkowe

Masz w rękach fach, który naprawdę robi różnicę. A co, gdybyś mógł to robić na własnych zasadach, we własnym miejscu, dla własnych klientów? Czas przekuć Twoje umiejętności w dochodowy i satysfakcjonujący biznes! Naucz się działać pewnie, świadomie i zgodnie z przepisami, ale i z pasją. Nie musisz czekać, aż ktoś inny da Ci pracę. Masz ją w rękach. Dosłownie.

Info:

- <https://frsc.pl/p/szkolenie/technik-masazysta/jak-zalozyc-i-prowadzic-wlasny-gabinet-masazu/>
- facebook: <https://www.facebook.com/szkoleniaskladowski>
- instagram: https://www.instagram.com/szkolenia_frsc/
- youtube: https://www.youtube.com/channel/UC2WCmHvEbfQOw4S_hN

Adres

ul. mjr. Hubala 2
97-215 Spała
woj. łódzkie

Szkolenie odbywa się w Pensjonacie Karczma Spalska

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Pensjonat zapewnia możliwość rezerwacji noclegów oraz korzystania ze smacznych posiłków.

Kontakt



Joanna Kłosińska

E-mail biuro@frsc.pl

Telefon (+48) 795 607 809