



SENS.US POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

MNIEJ STRESU, WIĘCEJ MOCY.
Budowanie marki salonu fryzjerskiego w
relacji my z klientami. Jak być
asertywnym, jak nie bać się opinii, jak
rosnąć w siłę. Rozwój własnej
kreatywności.

Numer usługi 2025/06/30/174474/2847450

📍 Zielona Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 11.10.2025 do 12.10.2025

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

116,67 PLN brutto/h

116,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

- Uczestnicy to managerowie i właścicielki/właściciele małych firm.
- Część z nich prowadzi własną działalność gospodarczą, część pracuje na etacie, część pełni funkcje liderskie.
- Są to osoby z doświadczeniem zawodowym, często przeciążone obowiązkami i rolami, głównie kobiety.
- Uczestnicy mogą mieć trudność z zachowaniem równowagi między życiem zawodowym a prywatnym, zwłaszcza w sytuacjach reklamacji.
- Charakteryzuje ich wysoka motywacja do zmiany stylu pracy i życia na bardziej zrównoważony.
- Często mają trudność ze stawianiem granic i dbaniem o własny dobrostan, zwłaszcza w sytuacji rynku online.
- Potrzebują pracy z poczuciem wartości, które nie odzwierciedla ich rzeczywistego potencjału.
- Potrzebują narzędzi do lepszego zarządzania emocjami, stresem i presją związaną z odbiorem marki ich firmy oraz w sytuacji konfliktu interesów klient - pracownik - firma.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

06-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

12

Cel

Cel edukacyjny

Wzmocnienie osób pełniących role liderskie, menedżerskie oraz funkcjonujących w dynamicznym środowisku zawodowym poprzez przećwiczenie strategii sprzyjających wzrostowi marki salonu i marki osobistej w sytuacjach trudnych, związanych z konkurencją lub sprzecznością celów na linii salon - klient lub salon - pracownik.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie ideę i zastosowanie uważności w codziennym życiu i pracy	Nazywanie własnych emocji w konkretnych sytuacjach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozpoznaje swoje potrzeby, wartości i role życiowe	Sformułowanie swoich kluczowych wartości	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Umie komunikować swoje granice i potrzeby bez poczucia winy	Przeprowadza komunikat asertywny	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozumie współczesne modele przywództwa i potrafi dopasować je do sytuacji	Nazwa własny styl przywództwa	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Zna zasady budowania efektywnego i zróżnicowanego zespołu	Opisuje przykłady zarządzania zespołem z uwzględnieniem różnorodności	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Zwiększa swoją odporność psychiczną	Wie czym jest odporność oraz wie jak o nią dbać	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wzmacnia swoją świadomość emocjonalną	Rozpoznaje swoje emocje oraz emocje innych, nazywa je, wie jak się zachować w niekomfortowych sytuacjach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Poszerza samoświadomość	Rozpoznaje procesy emocjonalne i komunikacyjne w zespole i w relacjach z klientami, wie jak wykorzystać uważność do analizy sytuacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wzmacnia skuteczną komunikację	Potrafi rozpoznać potrzeby i sformułować adekwatny komunikat	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Podnosi poziom asertywności - umie komunikować swoje potrzeby i granice bez poczucia winy czy wstydu	Potrafi sformułować adekwatny komunikat	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Łączny czas szkolenia: 12 godzin zegarowych (1 godzina = 60 minut).

Przerwy są wliczane w czas trwania usługi.

Dzień 1:

- Pierwsza przerwa kawowa 12:00-12:15 (15 minut).
- Przerwa na lunch 14:00-14:30 (30 minut).
- Druga przerwa kawowa 15:30-15:45 (15 minut).

Dzień 2:

- Pierwsza przerwa kawowa 10:15-10:30 (15 minut).
- Przerwa na lunch 12:00-12:30 (30 minut).
- Druga przerwa kawowa 13:45-14:00 (15 minut).

Wyobraź sobie, że budzisz się rano z poczuciem niepokoju i nerwowo sprawdzasz opinie. Zastanawiasz się, co zrobić, aby móc odpoczywać, gdy nie ma Cię w pracy.

I tak co dzień...

Wyobraź sobie teraz, że budzisz się w spokoju. To dziwne, bo wiesz, że konkurencja nie śpi, każdy walczy o klienta i o swoje zyski; wiesz, że klienci mogą chcieć dyktować warunki. Ale wiesz też, co jest dla Ciebie ważne. Wiesz, że masz wyjątkową usługę i wyjątkowy salon. Komunikujesz się z lekkością i pewnością siebie. Masz odwagę przewodzić i kontaktować się z klientami i pokazywać im to. Ten program powstał właśnie po to, by Ci to umożliwić. Nasze szkolenie - to proces, w którym spotkasz się ze sobą i z innymi liderami/ liderkami, by wzmocnić siebie jako lidera i markę swojego salonu.

Co Cię czeka?

Dzień 1 przed południem

Jak jest? Gdzie jestem? Jaki jest mój styl komunikacji i jakie mam naciski? Co jest moim źródłem stresu jako salonu i właściciela? Czego mam się obawiać, a czego się obawiam?

Dzień 1 po południu

Jak wzmocniać siebie? Czym jest odporność psychiczna i jak ją wzmocniać? Co mi sprzyja? Jakie są moje mocne strony jako osoby i jako salonu? Jak budować odporną tarczę wokół siebie?

Co zyskasz po pierwszym dniu?

- Pewność siebie, wynikającą z rzetelnej analizy rynku i swojej pozycji w nim (analiza SWOT)
- Odwagę do bycia sobą w relacjach i przywództwie.
- Świadomość wartości, na których zbudowana jest Twoja marka.

Dzień 2 przed południem

Samoświadomość i odpowiedzialność = skuteczna komunikacja.

Odsłonisz, co naprawdę kieruje Twoimi decyzjami. Poznasz swoje potrzeby i rolę - nauczysz się działać z poziomu osobistej odpowiedzialności.

Zaczniesz mówić „tak” sobie - bez tłumaczenia się i bez wyrzutów sumienia. Nauczysz się rozmawiać z klientami w sytuacjach konfliktów, nauczysz się komunikować w sposób, który ujawnia i otwiera, a nie walczy, lub zamyka bez poczucia winy - odpowiadanie na reklamacje, na zarzuty i opinie w Internecie.

Dzień 2 po południu

Wdrożenie efektów.

Plan na wdrożenie.

Komunikacja i budowanie marki własnej jak i salonu.

Co zyskasz po drugim dniu?

- Umiejętność stawiania granic i komunikacji z trudnymi klientami i pracownikami.
- Umiejętność konfrontowania się w trudnych sytuacjach - strategia FUKO.
- Umiejętność odwoływania się do zasad w relacjach z pracownikami i klientami.
- Umiejętność modelowania i uczenia pracowników poprawnej komunikacji.

Plan związany z newralgicznymi punktami w obszarze swoich osobistych kompetencji jak i marki salonu - wyzwania do pracy oraz obszary, które należy eksponować.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Czym jest odporność psychiczna i jak ją budować	Marzanna Farnicka	11-10-2025	11:00	12:00	01:00
2 z 17 Przerwa kawowa	Marzanna Farnicka	11-10-2025	12:00	12:15	00:15
3 z 17 Analiza SWOT	Marzanna Farnicka	11-10-2025	12:15	13:30	01:15
4 z 17 Marka własna a marka salonu	Marzanna Farnicka	11-10-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Przerwa na lunch	Marzanna Farnicka	11-10-2025	14:00	14:30	00:30
6 z 17 Odwaga w byciu sobą	Marzanna Farnicka	11-10-2025	14:30	15:30	01:00
7 z 17 Przerwa kawowa	Marzanna Farnicka	11-10-2025	15:30	15:45	00:15
8 z 17 Asertywność bez wyrzutów sumienia	Marzanna Farnicka	11-10-2025	15:45	17:00	01:15
9 z 17 Zasady skutecznej komunikacji	Marzanna Farnicka	12-10-2025	09:00	10:15	01:15
10 z 17 Przerwa kawowa	Marzanna Farnicka	12-10-2025	10:15	10:30	00:15
11 z 17 Zasady budowania efektywnych zespołów	Marzanna Farnicka	12-10-2025	10:30	11:30	01:00
12 z 17 Strategia FUKO	Marzanna Farnicka	12-10-2025	11:30	12:00	00:30
13 z 17 Przerwa na lunch	Marzanna Farnicka	12-10-2025	12:00	12:30	00:30
14 z 17 Plany do wdrożenia na przyszłość	Marzanna Farnicka	12-10-2025	12:30	13:45	01:15
15 z 17 Przerwa kawowa	Marzanna Farnicka	12-10-2025	13:45	14:00	00:15
16 z 17 Walidacja	-	12-10-2025	14:00	14:30	00:30
17 z 17 Wręczenie certyfikatów	-	12-10-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	116,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marzanna Farnicka

Psycholożka, trenerka umiejętności społecznych i specjalistka od psychoterapii pozytywnej (szkoliła się m.in. w Wiesbaden, Niemcy). Posiada też certyfikat trenerski z zakresu kreatywnego myślenia Ma-TRIZ (USA).

Od ponad 20 lat pracuje z ludźmi - szkoli, wspiera, motywuje. Ma duże doświadczenie w pracy z firmami jako coach i trenerka zespołów, w tym również w sektorze luksusowym, gdzie prowadzi szkolenia ze sprzedaży, komunikacji z klientem i radzenia sobie ze stresem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników programu:

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje kompletny pakiet materiałów edukacyjnych, który wspiera proces uczenia się oraz umożliwia dalszy rozwój po zakończeniu kursu.

W skład materiałów wchodzi:

1. Karty ćwiczeń i arkusze pracy - ćwiczenia indywidualne i zespołowe do każdego modułu, karty do pracy z emocjami, przekonaniami, celami i wartościami.
2. Zeszyt refleksji własnej - przestrzeń na zapisy z procesów własnych, wglądy i autorefleksję, dedykowane pytania coachingowe do pracy między modułami.
3. Certyfikat ukończenia kursu - imienny, z oznaczeniem liczby godzin szkoleniowych i zakresu merytorycznego.

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 doliczając 23% VAT.

Warunkiem ukończenia szkolenia jest minimum 80% obecności podczas zajęć. Na zajęciach będzie podpisywana lista obecności.

Adres

ul. Botaniczna 38F
65-306 Zielona Góra
woj. lubuskie

Akademia HairVersity zlokalizowana jest w Zielonej Górze. W budynku znajduje się sala szkoleniowa wyposażona w rzutnik z ekranem oraz przystosowana do zajęć w kameralnych grupach.

Akademia posiada duży słoneczny taras, a przed budynkiem znajduje się bezpłatny parking.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Miszewicz

E-mail ewa.miszewicz@ilovesensus.pl

Telefon (+48) 500 054 073