



Dialexi spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
★★★★★ 4,9 / 5
4 895 ocen

Beauty Manager - zarządzanie i rozwój w branży beauty - szkolenie

Numer usługi 2025/07/23/33060/2897882

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 27.10.2025 do 31.10.2025

8 300,00 PLN brutto

8 300,00 PLN netto

166,00 PLN brutto/h

166,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli i managerów salonów z branży beauty (fryzjerstwo, kosmetologia, stylizacja paznokci, masaże i inne),
- osób planujących otwarcie własnego biznesu w branży usług beauty,
- doświadczonych specjalistów, którzy chcą rozwinąć swoje kompetencje zarządcze i przejść na etap prowadzenia zespołu lub własnej firmy.

Do udziału w usłudze nie jest wymagane doświadczenie.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

20-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

50

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 „Beauty Manager - zarządzanie i rozwój w branży beauty - szkolenie” przygotowuje uczestnika do efektywnego budowania, motywowania i zarządzania zespołem, tworzenia spójnej, atrakcyjnej i rozpoznawalnej marki oraz zarządzania wszystkimi obszarami działalności, a także podniesienia jakości obsługi klienta i skuteczności sprzedaży w branży beauty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efektywnie zarządza zespołem	• rozróżnia zakresy kompetencji i odpowiedzialności właściciela, menagera i pracowników • charakteryzuje etapy rozwoju zespołu i analizuje ich wpływ na efektywność pracy gabinetu • charakteryzuje i dobiera odpowiednie style zarządzania do sytuacji w zespole • wyraża skuteczne komunikaty i stosuje techniki komunikacji sprzyjające motywacji i ясному przekazywaniu celów • dobiera i stosuje narzędzia motywacyjne dostosowane do specyfiki pracy w branży beauty • rozpoznaje źródła konfliktów w zespole i konstruktywnie je rozwiązuje • buduje relacje oparte na zaufaniu • deleguje zadania • stosuje indywidualne podejście w zarządzaniu zespołem • tworzy kulturę organizacyjną wspierającą wysoki standard obsługi klienta	Test teoretyczny
Wdraża perfekcyjne techniki sprzedażowe i obsługi klienta	• identyfikuje potrzeby, oczekiwania i emocje klienta wpływające na decyzje zakupowe. • rozpoznaje i analizuje najczęstsze błędy w procesie obsługi i sprzedaży • identyfikuje kluczowe „momenty sprzedażowe”, które wpływają na jego doświadczenie. • dobiera i stosuje techniki komunikacji z klientem • odróżnia informowanie klienta od realnej, skutecznej sprzedaży • identyfikuje typowe obiekcje klienta i stosuje sprawdzone techniki radzenia sobie z nimi • buduje relacje i lojalność klienta poprzez drobne gesty • stosuje skuteczne techniki kończenia wizyty i proponuje kolejne zabiegi	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efektywnie zarządza gabinetem	• diagnozuje obszary wymagające usprawnień • definiuje misję, wizję i cele strategiczne gabinetu • planuje działania zgodne z długoterminową strategią rozwoju • charakteryzuje strukturę finansową gabinetu beauty • oblicza marże i planuje budżet z uwzględnieniem przychodów i kosztów • organizuje harmonogram pracy gabinetu • stosuje narzędzia do zarządzania czasem i kalendarzem pracy • projektuje i wycenia ofertę usług • ocenia rentowność poszczególnych zabiegów • dobiera skuteczne metody budowania zespołu i przydziela obowiązki • zarządza codzienną pracą zespołu, układa grafiki, ustala i egzekwuje cele oraz monitoruje ich realizację • tworzy i wdraża standardy pracy oraz procedury operacyjne zapewniające wysoką jakość usług • stosuje metody kontroli jakości obsługi klienta oraz mierzy efektywność sprzedaży w gabinecie • wdraża i obsługuje narzędzia analityczne i sprzedażowe • prowadzi skuteczną komunikację z zespołem, organizuje spotkania, udziela informacji zwrotnych oraz rozwiązuje sytuacje konfliktowe • organizuje własny dzień pracy, ustala priorytety i deleguje zadania • opracowuje plan rozwoju gabinetu, priorytetyzuje działania oraz tworzy kalendarz wdrożeń strategicznych	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje strategię marketingową	• odróżnia markę gabinetu od marki osobistej oraz dobiera odpowiednie strategie komunikacji dla każdej z nich • formułuje misję i wartości marki • wdraża działania marketingowe i komunikacyjne • projektuje język i ton komunikacji marki z uwzględnieniem grupy docelowej (np. treści postów, opisów usług, ofert) • dobiera i stosuje elementy spójnej identyfikacji wizualnej – kolory, logo, zdjęcia oraz materiały promocyjne • tworzy profil idealnego klienta (persona) oraz dobiera metody komunikacji • analizuje charakter marki i dobiera strategie marketingowe zgodne z jej tożsamością i celami • projektuje i prowadzi komunikację w mediach społecznościowych, dostosowując treści do kanału, celu i odbiorcy • stosuje skuteczne metody promocji marki zarówno w przestrzeni lokalnej, jak i online, zwiększając rozpoznawalność i lojalność klientów • opracowuje uporządkowany plan działań marketingowych	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

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

Czas trwania: 50 godzin dydaktycznych, w tym 30 godzin teoretycznych i 20 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.

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli i managerów salonów z branży beauty (fryzjerstwo, kosmetologia, stylizacja paznokci, masaże i inne),
- osób planujących otwarcie własnego biznesu w branży usług beauty,
- doświadczonych specjalistów, którzy chcą rozwinąć swoje kompetencje zarządcze i przejść na etap prowadzenia zespołu lub własnej firmy.

Do udziału w usłudze nie jest wymagane doświadczenie.

Szkolenie składa się z części teoretycznej (wykład, prezentacja multimedialna) oraz praktycznej (realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi uczestników).

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

Zarządzanie zespołem (1 dzień)

1. Specyfika zarządzania zespołem w gabinecie beauty – rola właściciela i managera
2. Etapy rozwoju zespołu i ich znaczenie w pracy gabinetu
3. Style zarządzania w branży beauty – jak je stosować, by zwiększyć zaangażowanie
4. Skuteczna komunikacja z zespołem – jak budować jasne i motywujące przekazy
5. Motywowanie pracowników beauty – narzędzia i techniki dopasowane do branży.
6. Rozwiązywanie konfliktów i radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w zespole
7. Budowanie zaufania i lojalności zespołu – klucz do stabilności kadry
8. Delegowanie zadań i optymalizacja pracy w gabinecie
9. Zarządzanie różnorodnością – indywidualne podejście do pracowników beauty
10. Tworzenie kultury organizacyjnej sprzyjającej wysokiej jakości obsługi klienta

Perfekcyjna sprzedaż i obsługa klienta (1 dzień)

1. Kim jest współczesny klient gabinetu – oczekiwania, potrzeby, emocje
2. Dlaczego klient kupuje? Psychologia decyzji zakupowych
3. Analiza najczęstszych błędów w obsłudze i sprzedaży w gabinecie
4. Ścieżka klienta i jej kluczowe punkty kontaktu (tzw. „momenty sprzedaży”)
5. Techniki rozmowy z klientem – pytania, parafrazy, potrzeby
6. Jak proponować zabiegi, pakiety, kosmetyki – bez wciskania
7. Odróżnienie informowania od realnej sprzedaży
8. Praca z obiekcjami („za drogo”, „muszę się zastanowić”)
9. Budowanie relacji i lojalności – małe gesty, które robią wielką różnicę
10. Case study i ćwiczenia – scenki z życia gabinetu
11. Skuteczna końcówka wizyty – kiedy i jak proponować kolejny zabieg

Zarządzanie gabinetem (2 dni)

1. Analiza stanu gabinetu – jak zdiagnozować co działa, a co nie
2. Zarządzanie strategiczne – wizja, misja, cele i plan działania
3. Finanse gabinetu beauty – struktura kosztów, przychodów, marże, budżetowanie
4. Kalendarz, harmonogramy i zarządzanie czasem pracy gabinetu
5. Oferta usług – budowa, wycena, analiza rentowności i sezonowości
6. Budowanie zespołu – rekrutacja, onboarding, podział obowiązków, systemy motywacyjne
7. Zarządzanie codzienną pracą zespołu – grafiki, cele, egzekwowanie zadań
8. Standardy pracy i procedury operacyjne w salonie
9. Kontrola jakości – jak mierzyć poziom obsługi klienta i skuteczność sprzedaży
10. Narzędzia do monitoringu i analizy – CRM, systemy sprzedażowe, KPI, raportowanie
11. Komunikacja właściciel–zespół – spotkania, informacje zwrotne, konflikty
12. Organizacja dnia pracy managera/właściciela
13. Plan rozwoju gabinetu – priorytetyzacja, plan wdrożeń, kalendarz działań

Branding i strategia marketingowa (1 dzień)

1. Czym jest marka i dlaczego to nie tylko logo
2. Marka gabinetu vs. marka osobista – różnice i strategie
3. Archetypy marki – jak zbudować tożsamość, która przyciąga
4. Misja, wartości, obietnica marki – jak je określić i zakorzenić
5. Projektowanie języka i tonu komunikacji marki (język postów, opisów, ofert)
6. Spójność wizualna – kolory, logo, zdjęcia, branding materiałów
7. Mapa klienta idealnego – kogo chcesz przyciągać i jak to zrobić
8. Strategie marketingowe dopasowane do charakteru marki
9. Komunikacja w social mediach – co, jak i kiedy mówić, by sprzedawać
10. Jak skutecznie promować markę w lokalnej społeczności i online
11. Plan działań marketingowych na 3 miesiące – bez chaosu i z pomysłem
12. Najczęstsze błędy w brandingu i promocji – czego unikać

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 27

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Teoria: Czym jest marka i jak ją zbudować od podstaw; Marka gabinetu a marka osobista – wybór i kierunek	Marzena Sitarz–Szmigiel	27-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 27 przerwa	Marzena Sitarz–Szmigiel	27-10-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 27 Praktyka: Archetypy, wartości, misja; Tożsamość marki i jej język – jak mówić, by być zapamiętanym	Marzena Sitarz–Szmigiel	27-10-2025	10:45	13:00	02:15
4 z 27 przerwa	Marzena Sitarz–Szmigiel	27-10-2025	13:00	13:15	00:15
5 z 27 Teoria: Branding wizualny – kolory, logo, estetyka; Idealny klient i dopasowanie komunikacji	Marzena Sitarz–Szmigiel	27-10-2025	13:15	14:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 27 Praktyka: Strategia marketingowa: social media, działania lokalne, kampanie; Plan działań na 3 miesiące + analiza błędów	Marzena Sitarz–Szmigiel	27-10-2025	14:30	16:30	02:00
7 z 27 Teoria: Specyfika zarządzania zespołem w gabinecie beauty; etapy rozwoju zespołu	Marzena Sitarz–Szmigiel	28-10-2025	09:00	11:15	02:15
8 z 27 Teoria: Style zarządzania i skuteczna komunikacja z zespołem	Marzena Sitarz–Szmigiel	28-10-2025	11:15	13:15	02:00
9 z 27 przerwa	Marzena Sitarz–Szmigiel	28-10-2025	13:15	13:30	00:15
10 z 27 Praktyka: Motywowanie pracowników, rozwiązywanie konfliktów i budowanie zaufania	Marzena Sitarz–Szmigiel	28-10-2025	13:30	15:30	02:00
11 z 27 Teoria: Delegowanie zadań, zarządzanie różnorodnością i kultura organizacyjna	Marzena Sitarz–Szmigiel	28-10-2025	15:30	16:30	01:00
12 z 27 Praktyka: Diagnoza gabinetu, analiza obecnej sytuacji, identyfikacja problemów	Marzena Sitarz–Szmigiel	29-10-2025	09:00	11:15	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 27 Teoria: Zarządzanie strategiczne – cele, plan działania, struktura organizacyjna	Marzena Sitarz–Szmigiel	29-10-2025	11:15	13:15	02:00
14 z 27 przerwa	Marzena Sitarz–Szmigiel	29-10-2025	13:15	13:30	00:15
15 z 27 Praktyka: Finanse gabinetu – koszty, przychody, marże, rentowność, budżetowanie	Marzena Sitarz–Szmigiel	29-10-2025	13:30	15:30	02:00
16 z 27 Teoria: Organizacja pracy – kalendarze, zarządzanie czasem, optymalizacja grafiku	Marzena Sitarz–Szmigiel	29-10-2025	15:30	16:30	01:00
17 z 27 Teoria: Oferta i struktura usług – wycena, sezonowość, analiza zyskowności	Marzena Sitarz–Szmigiel	30-10-2025	09:00	11:15	02:15
18 z 27 Teoria: Zespół – rekrutacja, onboarding, systemy motywacyjne, zarządzanie celami	Marzena Sitarz–Szmigiel	30-10-2025	11:15	13:15	02:00
19 z 27 przerwa	Marzena Sitarz–Szmigiel	30-10-2025	13:15	13:30	00:15
20 z 27 Teoria: Procedury, standardy, kontrola jakości i komunikacja wewnętrzna	Marzena Sitarz–Szmigiel	30-10-2025	13:30	15:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 27 Praktyka: Plan rozwoju gabinetu – priorytetyzacja i kalendarz wdrożeń	Marzena Sitarz–Szmigiel	30-10-2025	15:30	16:30	01:00
22 z 27 Teoria: Wprowadzenie: klient dzisiaj, jego emocje i potrzeby; Psychologia zakupów i najczęstsze błędy w sprzedaży usług beauty	Marzena Sitarz–Szmigiel	31-10-2025	09:00	11:15	02:15
23 z 27 Praktyka: Praktyczne techniki rozmowy i aktywnego słuchania; Proponowanie zabiegów, pakietów i produktów – język korzyści	Marzena Sitarz–Szmigiel	31-10-2025	11:15	13:15	02:00
24 z 27 przerwa	Marzena Sitarz–Szmigiel	31-10-2025	13:15	13:30	00:15
25 z 27 Praktyka: Praca z obiekcjami, case study z życia gabinetów; Budowanie relacji i lojalności klienta – codzienne nawyki obsługi	Marzena Sitarz–Szmigiel	31-10-2025	13:30	15:30	02:00
26 z 27 Praktyka: Symulacje rozmów: zakończenie wizyty, rekomendacje, pakiety	Marzena Sitarz–Szmigiel	31-10-2025	15:30	16:00	00:30
27 z 27 walidacja	-	31-10-2025	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marzena Sitarz-Szmigiel

Ekspert z ponad 13-letnim doświadczeniem. W swojej sieci salonów zarządzała 45 kosmetyczkami i stylistkami w jednym czasie. Przez 4 lata dyrektor generalny jednego z największych salonów kosmetycznych ze SPA i medycyną estetyczną, prowadząc 15-osobowy zespół. Twórczyni konceptu Spa dla 5-gwiazdkowego hotelu Bristol Traditional&Luxury, którym kierowała przez pierwsze miesiące jego działalności wdrażając i budując zespół masażyistów, recepcjonistów oraz managera. Jako niezależny ekspert wspierała inwestorów oraz właścicieli w tworzeniu salonów kosmetycznych, fryzjerskich, a także w rekrutacji oraz szkoleniu personelu. Twórczyni jednej z największych konferencji biznesowej na terenie podkarpacia Biznes&Beauty. Na przestrzeni lat współtworzyła gabinety kosmetyczne oraz spa – od etapu koncepcji, poprzez strategię, na ofercie, działaniach marketingowych oraz sprzedażowych kończąc. Z wykształcenia filolog polski o profilu nauczycielskim, a także HR-owiec po Zarządzaniu Zasobami Ludzkimi. Uczestniczka wielu kursów, szkoleń oraz seminariów związanych z branżą kosmetyczną, spa oraz medycyny estetycznej.

Ukończyła szkolenia:

- 2019r. – Social media + marketing
- 2021r. – Jak rozwijać sprzedaż kosmetyków, uczestniczyła w Forum Branży Kosmetycznej - Beauty Innovations
- 2023r. – Skuteczny marketing twojego lokalu; Personal Branding; Tworzenie własnej marki kosmetyków

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy w formie papierowej.

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 doliczając 23% VAT.

Adres

ul. ks. Daniela Sulikowskiego 12a

35-330 Rzeszów

woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karolina Chadała

E-mail biuro@dialexi.pl

Telefon (+48) 690 620 952