



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

265 ocen

**Unico Beauty: Personal Makeup Coach.  
Szkolenie z prowadzenia i sprzedaży lekcji  
makijażu dla klientek indywidualnych.**

Numer usługi 2025/08/18/160223/2945350

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 07.10.2025 do 08.10.2025

**3 060,00 PLN** brutto

3 060,00 PLN netto

170,00 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Marketing                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane jest do początkujących i średnio zaawansowanych wizażystek oraz wizażystów, którzy chcą rozpocząć lub rozwinąć działalność w obszarze usług edukacyjnych i coachingowych w branży beauty. Udział w szkoleniu będzie szczególnie wartościowy dla osób prowadzących własną działalność lub planujących wprowadzenie nowej usługi do oferty. Skorzystają również osoby zainteresowane budowaniem marki eksperta wizerunkowego i zwiększeniem dochodowości usług poprzez rozwój kompetencji trenerskich i sprzedażowych. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 06-10-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 18                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia lekcji makijażu dla klientek indywidualnych i grupowych w roli Personal Makeup Coacha. Usługa umożliwia zaprojektowanie atrakcyjnej oferty usług,

przeprowadzenie pełnej lekcji makijażu dostosowanej do potrzeb klientki oraz wdrożenie skutecznych działań marketingowych i sprzedażowych w przestrzeni online.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                  | Kryteria weryfikacji                                                                | Metoda walidacji        |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Charakteryzuje rolę i kompetencje Professional Makeup Coacha na rynku usług beauty. | – definiuje, kim jest Personal Makeup Coach i jakie są jego kompetencje,            | Wywiad ustrukturyzowany |
|                                                                                     | – identyfikuje cechy wyróżniające tę rolę na tle innych usług wizażowych,           | Wywiad ustrukturyzowany |
|                                                                                     | – wskazuje własne zasoby i mocne strony w kontekście pracy z klientką indywidualną. | Wywiad ustrukturyzowany |
|                                                                                     | – przedstawia etapy lekcji i sposób ich dopasowania do poziomu klientki,            | Wywiad ustrukturyzowany |
| Opisuje strukturę lekcji makijażu dostosowaną do potrzeb klientki.                  | – omawia przykładowe narzędzia i materiały stosowane podczas lekcji,                | Wywiad ustrukturyzowany |
|                                                                                     | – wyjaśnia techniki komunikacyjne wspierające relację z klientką.                   | Wywiad ustrukturyzowany |
| Dobiera i prezentuje kosmetyki oraz akcesoria do prowadzenia lekcji makijażu.       | – tworzy listę rekomendowanych produktów dla różnych typów klientek,                | Wywiad ustrukturyzowany |
|                                                                                     | – argumentuje dobór kosmetyków pod kątem efektu i dostępności,                      | Wywiad ustrukturyzowany |
| Wyjaśnia sposób tworzenia i promocji oferty lekcji makijażu w przestrzeni online.   | – opisuje strukturę oferty dla klientów indywidualnych i grup,                      | Wywiad ustrukturyzowany |
|                                                                                     | – uzasadnia wybrane strategie wyceny i pakietowania usług,                          | Wywiad ustrukturyzowany |
|                                                                                     | – prezentuje przykładowe działania marketingowe w mediach społecznościowych.        | Wywiad ustrukturyzowany |

## 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

Prowadzisz biznes makijażowy i przeważnie pracujesz tylko w weekendy? Potrzebujesz zapisać kalendarz, by spinał Ci się budżet? Czujesz, że chcesz się rozwinąć i rozszerzyć swoje usługi? A może już dostajesz zapytania od Klientek o lekcje makijażu, ale nie wiesz jak je poprowadzić?

**Zaproponuj swojej klientce nową usługę – nową jakość** - To szkolenie to gotowa recepta na sukces – to gotowy i sprawdzony plan dotyczący przygotowania, sprzedawania i prowadzenia zajęć z klientką.

**Ten warsztat został stworzony z myślą o wizażystkach, które:**

- Chcą rozwinąć swoje usługi i zacząć prowadzić lekcje makijażu dla klientek indywidualnych i grup
- Mają wiedzę i umiejętności, ale nie wiedzą jak stworzyć ofertę, która przyciągnie i sprzeda
- Marzą o tym, aby zbudować wizerunek ekspertki i dotrzeć do klientek, które inwestują w siebie
- Szukają praktycznych wskazówek, jak prowadzić lekcje z łatwością i pewnością siebie
- Chcą przekształcić swoją pasję w stabilny, dochodowy biznes

## Dzień 1: Fundamenty roli Personal Makeup Coacha i struktura lekcji makijażu

### Moduł 1 – Budowanie roli Professional Makeup Coach

- Kim jest Professional Makeup Coach i dlaczego klientki tego potrzebują?
- Jakie umiejętności i postawy budują autorytet i skuteczność w roli trenera?
- Budowanie atmosfery zaufania dbając o profesjonalizm
- Jak wyróżnić się na rynku i zbudować wizerunek eksperta?

### Moduł 2 – Tworzenie oferty lekcji makijażu

- Jak zaplanować program lekcji (indywidualnych i grupowych)?
- Pakiety, ceny i strategie sprzedaży
- Jak pokazać wartość swojej wiedzy i przyciągać właściwe osoby

### Moduł 3 – Prowadzenie lekcji makijażu krok po kroku

- Organizacja spotkania – od pierwszego kontaktu do podziękowania po lekcji
- Omówienie poszczególnych etapów lekcji makijażu dostosowanych do różnych grup wiekowych

### Moduł 4 – Narzędzia i materiały do pracy

- Budowanie idealnego kufra i stanowiska do przeprowadzania lekcji
- Przegląd kosmetyków pielęgnacyjnych i kolorowych z drogerii i marek premium
- Co warto mieć, co warto pokazać i jak proponować produkty klientkom
- Najczęstsze błędy w prowadzeniu lekcji i jak ich unikać

## Dzień 2: Pokaz lekcji makijażu i wdrożenie oferty na rynek

### Moduł 1 – Observe Session: pokaz lekcji makijażu na żywo

- Pokaz pełnej lekcji makijażu prowadzonej przez trenerkę (lub z udziałem uczestniczek)
- Obserwacja komunikacji z klientką, pracy z produktami i przekazywania wiedzy
- Zastosowanie schematów i checklist w praktyce
- Komentarz krok po kroku – co, dlaczego i jak zostało zrobione
- Q&A po pokazie – analiza, pytania, refleksje

## Moduł 2 – Sprzedaż i promocja usług

- Jak sprzedawać swoje lekcje bez nachalności i poczucia “wciskania”?
- Social media i promocja – jak budować markę online?
- Działania marketingowe niezbędne do wprowadzenia i utrzymania jakości nowej usługi

## Moduł 3 – Plan działania – wdrożenie

- Twoje następne kroki – wdrożenie wiedzy w praktyce
- Opracowanie indywidualnego planu działania na 30 dni

## Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny lub w grupach do 4 osób
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Część praktyczna jest wykonywana na żywych modelkach pod okiem doświadczonego eksperta. Minimalna liczba modelek: 1.
- Usługa realizowana jest w 18 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 6 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 12 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

| Przedmiot / temat zajęć                                                          | Prowadzący                      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 10 Dzień 1.<br>Moduł 1.<br>Budowanie roli Professional Makeup Coach (teoria) | Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak | 07-10-2025            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| 2 z 10 Dzień 1.<br>Moduł 2.<br>Tworzenie oferty lekcji makijażu (teoria)         | Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak | 07-10-2025            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| 3 z 10 Dzień 1.<br>Przerwa                                                       | Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak | 07-10-2025            | 13:00               | 13:15               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                      | Prowadzący                      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>4 z 10</b> Dzień 1.<br>Moduł 3.<br>Prowadzenie lekcji makijażu krok po kroku (teoria)     | Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak | 07-10-2025            | 13:15               | 15:30               | 02:15         |
| <b>5 z 10</b> Dzień 1.<br>Moduł 4.<br>Narzędzia i materiały do pracy (teoria)                | Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak | 07-10-2025            | 15:30               | 16:00               | 00:30         |
| <b>6 z 10</b> Dzień 2.<br>Moduł 1. Observe Session: pokaz lekcji makijażu na żywo (praktyka) | Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak | 08-10-2025            | 09:00               | 13:00               | 04:00         |
| <b>7 z 10</b> Dzień 2.<br>Przerwa                                                            | Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak | 08-10-2025            | 13:00               | 13:15               | 00:15         |
| <b>8 z 10</b> Dzień 2.<br>Moduł 2.<br>Sprzedaż i promocja usług (teoria)                     | Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak | 08-10-2025            | 13:15               | 14:45               | 01:30         |
| <b>9 z 10</b> Dzień 2.<br>Moduł 3. Plan działania – wdrożenie (praktyka)                     | Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak | 08-10-2025            | 14:45               | 15:15               | 00:30         |
| <b>10 z 10</b> Dzień 2.<br>Walidacja efektów uczenia się                                     | -                               | 08-10-2025            | 15:15               | 16:00               | 00:45         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 060,00 PLN |

|                                          |              |
|------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 3 060,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                | 170,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                 | 170,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak

PRO Makeup Artist, Trener Makijażu, Personal Makeup Coach

Wizażystka z ponad 10-letnim doświadczeniem pracy z kobietami i ich wizerunkiem. Swoją karierę rozpoczęła jako trener biznesu i szkoleniowiec z tematów dotyczących kreowania wizerunku.

Ukończyła szkołę coachingu ICF oraz Akademię Trenera Elżbiety Sołtys w Krakowie, co pozwoliło jej na profesjonalną pracę szkoleniową z klientami biznesowymi z różnych branż.

Absolwentka Szkoły Makijażu i Stylizacji Anity Folaron oraz licznych szkoleń m.in. u Marty Iwańskiej, Magdy Pieczonki i Harry'ego Jeffersona. Nieustannie podnosi swoje kompetencje – w ciągu ostatnich pięciu lat ukończyła m.in. warsztaty „Glow Makeup – Profesjonalne Warsztaty Makijażu” z Anną Wrzodak, szkolenie I stopnia z makijażu dziennego (Glow Makeup), wieczorowego (Smokey Eyes) oraz Red Carpet, a także 4-dniowe szkolenie dla wizażystów oraz intensywny kurs przygotowujący do zawodu Personal Makeup Coach.

W swojej pracy stawia na maksymalny profesjonalizm i wysoką jakość usług. Prowadzi aktywne konto na Instagramie, gdzie dzieli się treściami o makijażu, pielęgnacji, praktycznymi poradami oraz ciekawostkami ze świata beauty.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

### Warunki uczestnictwa

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora na to szkolenie, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie damy gwarancji miejsca na szkoleniu.

### Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

**Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.**

*Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).*

## Adres

ul. Mostowa 15/15

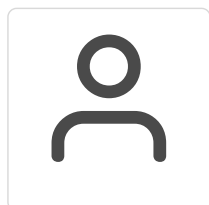
61-850 Poznań

woj. wielkopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Rafał Lisser**

**E-mail** [kontakt@unico.org.pl](mailto:kontakt@unico.org.pl)

**Telefon** (+48) 724 787 771