

OGARNIJ.TO PIOTR
PAWELEC

★★★★★ 5,0 / 5

560 ocen

Szkolenie Beauty on point: Skuteczny marketing i content w branży beauty

Numer usługi 2025/08/21/124056/2953608

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 04.10.2025 do 06.10.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

208,33 PLN brutto/h

208,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie "Beauty on point: Skuteczny marketing i content w branży beauty" zostało stworzone z myślą o profesjonalistach z branży beauty: właścicielach i pracownikach salonów fryzjerskich, kosmetologach, stylistach paznokci, linergistkach, barberach i wszystkich, którzy chcą świadomie budować swoją markę i skutecznie promować swoje usługi w mediach społecznościowych.

Program został opracowany specjalnie z myślą o specyfice sektora beauty, w którym kluczową rolę odgrywa estetyka, zaufanie oraz umiejętność budowania autentycznej relacji z odbiorcami. Uczestnicy szkolenia poznają nowoczesne strategie promocji, nauczą się planować komunikację w mediach społecznościowych, tworzyć angażujące treści wizualne, korzystać z narzędzi takich jak Canva, CapCut czy AI oraz efektywnie zarządzać swoim wizerunkiem w internecie.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

03-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

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

Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w praktyczne umiejętności i wiedzę z zakresu budowania i rozwijania marki w branży beauty, planowania komunikacji, tworzenia treści oraz wykorzystania narzędzi cyfrowych. Uczestnicy nauczą się, jak definiować tożsamość marki, analizować grupy docelowe i tworzyć skuteczny content z użyciem AI, fotografii i wideo.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje kluczowe elementy tożsamości marki w branży beauty	Tworzy spójny opis DNA swojej marki z uwzględnieniem wartości, archetypu i wyróżników.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy spójny opis DNA swojej marki z uwzględnieniem wartości, archetypu i wyróżników.	Opracowuje co najmniej 2–3 osoby klientów wraz z ich ścieżką klienta (customer journey).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje treści wizualne i wideo dopasowane do specyfiki platform społecznościowych	Tworzy reelsy, grafiki i krótkie materiały wideo zgodne z zasadami psychologii obrazu i aktualnymi trendami IG/TikTok.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje harmonogram publikacji w social mediach	Opracowuje 7-dniowy harmonogram treści z uwzględnieniem różnych formatów i celów marketingowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje user generated content i social proof w komunikacji marki	Projektuje kampanię lub posty uwzględniające UGC oraz elementy rekomendacji klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy mini-kampanie reklamowe w mediach społecznościowych	Przygotowuje kampanię promującą usługę lub produkt wraz z planem postów, reelsów i stories zawierających CTA.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wdraża narzędzia automatyzacji i AI w działaniach online	Konfiguruje proste narzędzia automatyzacji postów, chatboty lub autoodpowiedzi w praktyce.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje i ocenia skuteczność działań marketingowych w social mediach	Przedstawia analizę kont lub kampanii z branży beauty, wskazując elementy skutecznej komunikacji i potencjalne obszary do poprawy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Dzień 1 – Fundamenty marki i strategii online

Cel dnia: Zbudowanie solidnych podstaw strategii komunikacji w social mediach dla beauty.

- ◆ Marka beauty jako doświadczenie – jak tworzyć emocje, a nie tylko treści
- ◆ Storytelling w beauty – piękno jako opowieść o stylu życia
- ◆ Archetypy w branży beauty – jak podkreślić charakter marki (np. Opiekun, Kreator, Kochanek)
- ◆ Grupa docelowa 3.0 – segmentacja klientów w erze TikToka i Instagrama
- ◆ Trendy konsumenckie w beauty 2025 – czego oczekują klienci (eko, naturalność, personalizacja)

Warsztaty:

Opracowanie DNA marki i jej unikalnego języka wizualno-słownego

Stworzenie 2–3 person klientów + customer journey (ścieżka klienta od IG do wizyty)

Dzień 2 – Content, który sprzedaje w beauty.

Cel dnia: Nauczyć się tworzyć treści, które przyciągają uwagę i budują społeczność.

- ◆ Jak działa algorytm IG/TikTok 2025 – co realnie daje zasięgi
- ◆ Formaty beauty, które działają: Reels, tutoriale, before/after, trendy audio
- ◆ Psychologia obrazu w beauty – kolory, światło, estetyka zdjęć i wideo
- ◆ UGC (User Generated Content) i social proof – jak sprawić, by klientki same tworzyły content

- ◆ Narzędzia dla beauty creatorów – Canva, CapCut, AI (np. ChatGPT, Runway, OpusClip)

Warsztaty:

Tworzenie reelsów beauty (tutorial, before/after, tip & trick)

Projektowanie estetycznych grafik do social mediów w Canvie

Opracowanie harmonogramu treści na 7 dni

Dzień 3 – Sprzedaż i automatyzacja w social mediach beauty

Cel dnia: Zwiększenie sprzedaży i efektywności działań online.

- ◆ Social selling w beauty – jak prowadzić klienta od posta do wizyty/zamówienia
- ◆ Skuteczne CTA i oferty w social mediach (rabaty, pakiety, lead magnets)
- ◆ Reklama płatna w IG i FB dla beauty – targetowanie, proste kampanie, remarketing
- ◆ AI & automatyzacja – jak oszczędzić czas (np. planowanie postów, chatboty,

autoodpowiedzi)

- ◆ Case studies z branży beauty – analiza kont, które wygrywają

Warsztaty:

Stworzenie mini-kampanii reklamowej (promocja usługi/produktu)

Zbudowanie content packu: 1 kampania + 3 posty + 2 reelsy + stories z CTA

Prezentacja projektów końcowych

Walidacja - test

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Marka beauty jako doświadczenie – jak tworzyć emocje, a nie tylko treści? Storytelling w beauty – piękno jako opowieść o stylu życia	Patryk Igiel	04-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 25 Przerwa higieniczna	Patryk Igiel	04-10-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 25 Archetypy w branży beauty – jak podkreślić charakter marki (np. Opiekun, Kreator, Kochanek)? Grupa docelowa 3.0 – segmentacja klientów w erze TikToka i Instagrama	Patryk Igiel	04-10-2025	10:45	12:30	01:45
4 z 25 Trendy konsumenckie w beauty 2025 – czego oczekują klienci (eko, naturalność, personalizacja)?	Patryk Igiel	04-10-2025	12:30	13:00	00:30
5 z 25 Przerwa obiadowa	Patryk Igiel	04-10-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 25 Warsztaty: Opracowanie DNA marki i jej unikalnego języka wizualno-słownego	Patryk Igiel	04-10-2025	13:30	15:30	02:00
7 z 25 Przerwa higieniczna	Patryk Igiel	04-10-2025	15:30	15:45	00:15
8 z 25 Warsztaty: Stworzenie 2–3 person klientów + customer journey	Patryk Igiel	04-10-2025	15:45	17:00	01:15
9 z 25 Jak działa algorytm IG/TikTok 2025 – co realnie daje zasięgi Formaty beauty, które działają: Reels, tutoriale, before/after, trendy audio	Patryk Igiel	05-10-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 25 Przerwa higieniczna	Patryk Igiel	05-10-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 25 Psychologia obrazu w beauty – kolory, światło, estetyka zdjęć i wideo UGC (User Generated Content) i social proof. Jak sprawić, by klientki same tworzyły content?	Patryk Igier	05-10-2025	10:45	12:30	01:45
12 z 25 Narzędzia dla beauty creatorów – Canva, CapCut, AI (np. ChatGPT, Runway, OpusClip)	Patryk Igier	05-10-2025	12:30	13:00	00:30
13 z 25 Przerwa obiadowa	Patryk Igier	05-10-2025	13:00	13:30	00:30
14 z 25 Warsztaty: Tworzenie reelsów beauty (tutorial, before/after, tip & trick). Projektowanie estetycznych grafik do social mediów w Canvie	Patryk Igier	05-10-2025	13:30	15:30	02:00
15 z 25 Przerwa higieniczna	Patryk Igier	05-10-2025	15:30	15:45	00:15
16 z 25 Warsztaty: Opracowanie harmonogramu treści na 7 dni	Patryk Igier	05-10-2025	15:45	17:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 25 Social selling w beauty – jak prowadzić klienta od posta do wizyty/zamówienia? Skuteczne CTA i oferty w social mediach (rabaty, pakiety, lead magnets)	Patryk Igiel	06-10-2025	09:00	10:30	01:30
18 z 25 Przerwa higieniczna	Patryk Igiel	06-10-2025	10:30	10:45	00:15
19 z 25 Reklama płatna w IG i FB dla beauty – targetowanie, proste kampanie, remarketing AI & automatyzacja – jak oszczędzić czas (np. planowanie postów, chatboty, autoodpowiedzi)?	Patryk Igiel	06-10-2025	10:45	12:30	01:45
20 z 25 Case studies z branży beauty – analiza kont, które wygrywają	Patryk Igiel	06-10-2025	12:30	13:00	00:30
21 z 25 Przerwa obiadowa	Patryk Igiel	06-10-2025	13:00	13:30	00:30
22 z 25 Warsztaty: Stworzenie mini-kampanii reklamowej (promocja usługi/produktu). Zbudowanie content packu: 1 kampania + 3 posty + 2 reelsy + stories z CTA	Patryk Igiel	06-10-2025	13:30	15:30	02:00
23 z 25 Przerwa higieniczna	Patryk Igiel	06-10-2025	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 25 Prezentacja projektów końcowych	Patryk Igiel	06-10-2025	15:45	16:30	00:45
25 z 25 Walidacja – test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Patryk Igiel	06-10-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Patryk Igiel

Doświadczony trener z 5-letnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń i warsztatów indywidualnych z zakresu marketingu cyfrowego, social media oraz kampanii reklamowych Meta Ads. Współpracuje z markami, firmami i influencerami, wspierając ich w budowaniu marki w sieci i skutecznej komunikacji z klientami.

Regularnie uczestniczy w branżowych konferencjach, warsztatach i webinarach, nieustannie rozwijając swoje kompetencje. Sam aktywnie bierze udział w licznych kursach i szkoleniach - online oraz stacjonarnych, śledzi najnowsze trendy w marketingu cyfrowym i social mediach, aby stale podnosić poziom swoich szkoleń i dostarczać klientom aktualną wiedzę oraz praktyczne narzędzia.

Prowadzone szkolenia:

Tworzenie angażujących treści i storytelling (2022–obecnie) – grafiki, wideo i teksty, które przyciągają klientów

Instagram dla biznesu (2023–obecnie) – zarządzanie profilami i zwiększanie zasięgów

Współpraca z markami:

- Golden Hawk Biuro Nieruchomości – obsługa kanałów w social media (Instagram, Facebook), kampanie Meta Ads (2024-2025)

- Green Love Mikroliście – obsługa kanałów w social media, tworzenie contentu foto&video (2025)

- Slow Chef Catering Dietetyczny – Zarządzanie marketingiem firmy, obsługa kanałów w social media (Instagram, Facebook), kampanie Meta Ads. Współpraca z influencerami (2017-2024)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje materiały dydaktyczne oraz skrypt szkoleniowy.

Adres

ul. Cyfrowa 6

71-441 Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Szkolenie zostanie przeprowadzone w Akademii Szkoleniowej ogarnij.to

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Piotr Pawelec

E-mail piotr.pawelec87@wp.pl

Telefon (+48) 695 506 985