

Akademia WSB
WSB University

Akademia WSB

★★★★☆ 4,4 / 5

1 048 ocen

Biznes w Kosmetologii – budowanie marki i skuteczny marketing

Numer usługi 2025/09/02/8729/2978112

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 08.11.2025 do 09.11.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

285,71 PLN brutto/h

285,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Studia adresowane są do wszystkich osób zainteresowanych prowadzeniem biznesu w sektorze beauty. Szczególnie do kosmetologów, stylistek paznokci, stylistek rzęs, właścicieli salonów kosmetycznych, osób planujących działalność w branży beauty chcących rozwinąć swoje kompetencje w obszarze budowania marki własnej, kreowania wizerunku biznesowego w social mediach oraz zarządzaniem rozwojem swojego gabinetu.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	31-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	kursy i szkolenia

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest między innymi zdobycie wiedzy i umiejętności z zakresu strategii budowania marki osobistej z autentycznością i odpowiedzialnością.

Istotnym celem szkolenia są wszechstronne działania zmierzające do stworzenia przez uczestnika profesjonalnego wizerunku swojego biznesu beauty w sieci i poza nią.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna podstawy formalno-prawne prowadzenia działalności kosmetycznej. Rozumie różne modele biznesowe w branży beauty. Potrafi przeprowadzić analizę SWOT dla swojego pomysłu biznesowego. Zna zasady budowania opłacalnego cennika usług. Wie, czym jest marka osobista i jak ją rozwijać w kontekście kosmetycznictwa. Zna specyfikę różnych platform social media i potrafi je świadomie dobierać. Zna narzędzia do zarządzania salonem: CRM, systemy rezerwacji, automatyzacja.	Egzamin końcowy	Test teoretyczny
Opracować koncepcję biznesową swojego gabinetu, studia lub mobilnych usług. Stworzyć analizę SWOT, cennik oraz ofertę pakietową. Zaprojektować i wdrożyć strategię marki osobistej (język, styl, oferta eksperta). Przygotować spójny profil eksperta branży beauty. Opracować content plan oraz tworzyć angażujące posty, rolki, opisy i bio. Nagrywać materiały wideo (reels, live'y) w sposób atrakcyjny i profesjonalny. Zaprojektować indywidualne plany zabiegowe i oferty dla klientek premium. Opracować strategię rozwoju swojego biznesu na najbliższe 6–12 miesięcy.	Egzamin końcowy	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie potrzeby klientek beauty oraz podstawy psychologii sprzedaży. Ma świadomość znaczenia rozwoju osobistego i zawodowego. Uczestnik skutecznie wykorzystuje i rozwija kompetencje interpersonalne takie jak: umiejętności rozwiązywania konfliktów, umiejętności twórczego rozwiązywania problemów. Uczestnik wspiera atmosferę współpracy i etyki w relacjach biznesowych z klientami, współpracownikami.	Egzamin końcowy	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

Lp.		Ilość godzin dydaktycznych Wykłady	Ilość godzin praktycznych Seminaria/ Ćwiczenia
1.	MODUŁ 1: Fundamenty biznesu beauty Zakładanie i prowadzenie działalności kosmetycznej - aspekty formalne. Modele biznesowe w branży beauty: gabinet, studio eksperckie, mobilna kosmetyka. Analiza SWOT własnego salonu lub pomysłu. Cennik usług – jak go budować, aby zarabiać?	2	
1.	MODUŁ 2: Budowanie marki osobistej kosmetyka Czym jest marka osobista i jak ją rozwijać w kosmetyce. Autentyczność i specjalizacja – klucz do wyróżnienia się na rynku usług beauty. Język komunikacji, styl wizualny, profesjonalna sesja zdjęciowa. Warsztat: stworzenie profilu eksperta (bio, oferta, język korzyści).	2	2

1.	MODUŁ 3: Social media w branży beauty Jakie platformy wybrać (Instagram, Facebook, TikTok, YouTube)? Content plan – co, jak i kiedy publikować? Zasady storytellingu i budowania zaangażowania klientów. Warsztat: tworzenie postów, rolek, bio i hashtagów	2	2
1.	MODUŁ 4: Sprzedaż i obsługa klienta premium Psychologia klienta beauty – czego szukają nowoczesne klientki? Tworzenie oferty pakietowej i planów zabiegowych. Warsztat: konsultacja sprzedażowa krok po kroku	2	
1.	MODUŁ 5: Zarządzanie czasem i rozwojem gabinetu Systemy rezerwacji, CRM i automatyzacja marketingu. Delegowanie zadań i współpraca z podwykonawcami (grafik, wirtualna asystentka). Rozwój kompetencji – plan szkoleń i rozwoju osobistego. Warsztat: strategia rozwoju salonu na 6–12 miesięcy	2	2

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

285,71 PLN

Koszt osobogodziny netto

285,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Wydra-Nazimek

Kosmetolog, absolwentka Śląskiego Uniwersytetu Medycznego, specjalistka do spraw marketingu i zarządzania w branży beauty, właścicielka firmy marketingowej NEZA Group oraz bloga Gabinet od zalepcza; autorka kilku tysięcy artykułów publikowanych w najlepszych mediach branżowych, a także kilkudziesięciu e-booków na temat marketingu, finansów, zarządzania i regulacji prawnych w branży beauty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- E-book: „Instagram dla kosmetologów – 50 pomysłów na posty”
- Szablony grafik i stories do wykorzystania (Canva)
- Checklisty do wdrożenia strategii marketingowej krok po kroku

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zapisanie się na kurs.

Informacje dodatkowe

Kurs prowadzony w trybie zajęć lekcyjnych. 1 godzina (lekcja) = 45 minut

Usługi świadczone przez Akademię WSB są zwolnione z VAT zgodnie z treścią Art. 43 ust. 1 pkt. 26 ustawy o VAT oraz zgodnie z treścią §3 ust. 1 pkt 13 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług.

Warunki techniczne

Usługa realizowana zdalnie poprzez platformy Teams

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: •Komputer stacjonarny/laptop z dostępem do Internetu

•Sprawny mikrofon i kamera internetowa (lub zintegrowane z laptopem)

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: download 8 mb/s, upload 8 mb/s, ping 15 ms

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Zalecamy wykorzystanie aktualnej wersji przeglądarki CHROME (zarówno na komputerach z systemem operacyjnym Windows jak i Apple

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: 7,5 h

Kontakt



Sandra Szczygiel

E-mail sszczygiel@wsb.edu.pl

Telefon (+48) 887 722 303