



Waves Group
Marcin Kasperski

★★★★★ 4,9 / 5

3 477 ocen

Szkolenie z typologii osobowości dopasowane do potrzeb salonu masażu

Numer usługi 2025/09/11/39172/3002060

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 27 h

📅 15.10.2025 do 17.10.2025

7 380,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

273,33 PLN brutto/h

222,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierowane jest do ludzi chcących polepszyć swoje umiejętności komunikacyjne i interpersonalne.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	14-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	27
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji komunikacyjnych i interpersonalnych osób pracujących w branży beauty, ze szczególnym uwzględnieniem gabinetów masażu i odnowy biologicznej. Uczestnicy nauczą się profesjonalnej komunikacji z klientem, budowania atmosfery zaufania i komfortu, rozpoznawania potrzeb klienta oraz stosowania języka korzyści w celu zwiększenia satysfakcji i lojalności klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Profesjonalna komunikacja z klientem	*potrafi przywitać klienta i przeprowadzić wywiad wstępny *stosuje aktywne słuchanie i zadawanie właściwych pytań *dopasowuje język komunikacji do potrzeb i oczekiwań klienta	Debata swobodna
Budowanie relacji i zaufania	*zna techniki budowania pozytywnego pierwszego wrażenia *potrafi zadbać o komfort emocjonalny i fizyczny klienta podczas masażu *potrafi rozładować napięcie i radzić sobie z trudnym klientem	Debata swobodna
Komunikacja niewerbalna i mowa ciała w pracy terapeuty	*zna zasady spójności komunikacji werbalnej i niewerbalnej *rozpoznaje sygnały niewerbalne klienta (dyskomfort, relaks, potrzeby) *dopasowuje własną mowę ciała do sytuacji w gabinecie	Debata swobodna
Sprzedaż usług beauty i masażu	*potrafi przedstawić ofertę w języku korzyści *stosuje techniki upsellingu i cross-sellingu w sposób etyczny i nienachalny *zwiększa szansę na ponowne wizyty klienta	Debata swobodna

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 I

- Profesjonalna komunikacja w gabinecie beauty i masażu
- Pierwszy kontakt z klientem – jak zrobić dobre wrażenie
- Wywiad kosmetyczno-medyczny i diagnoza potrzeb klienta
- Ćwiczenia praktyczne: symulacje rozmów z klientem

Dzień II

- Typy osobowości klientów i dopasowanie komunikacji
- Komunikacja niewerbalna i mowa ciała terapeuty
- Jak radzić sobie z trudnym klientem i sytuacjami konfliktowymi
- Ćwiczenia praktyczne: case study i odgrywanie ról

Dzień III

- Język korzyści i sprzedaż usług dodatkowych
- Budowanie lojalności klienta i zwiększanie satysfakcji
- Komunikacja w trakcie zabiegu – jak mówić, a kiedy milczeć
- Gra szkoleniowa: „Ścieżka klienta w studio masażu”
- Walidacja umiejętności

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach

Godziny szkolenia są godzinami dydaktycznymi tj. 1 godzina lekcyjna = 45 minut.

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	7 380,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	273,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	222,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Kasperski

Specjalizuje się w szkoleniach komunikacji, team buildingu oraz sprzedaży.

Posiada doświadczenie z zakresu sprzedaży oraz prowadzenia szkoleń. Od 10 lat aktywnie zajmuje się sprzedażą. Pracował zarówno w korporacji jak również prowadzi własną działalność gospodarczą, co pozwala na złapanie odpowiedniej perspektyw w jego pracy. Od początku związany z branżą finansową oraz marketingową. Odpowiada również za rozwój oraz zarządzanie Fundacją Panheri, łączącą środowisko biznesowe z środowiskiem akademickim, działającą na terenie całego kraju. Współtworzy autorski projekt rozwojowy „Team Spirit”, uczący współpracy zespołów międzypokoleniowych. Jest właścicielem dwóch marek szkoleniowych: Waves Group oraz Akademi Beauty.

Absolwent Uniwersytetu SWPS Poznań : jednolite magisterskie - Prawo oraz podyplomowe Psychologia Społeczna. Certyfikowany Trener Sprzedaży.

Od 6 lat prowadzi szkolenia, pracował już z 10 000 osób, przepracował ponad 1000h szkoleniowych, przez pierwsze 3 lata pracował jako trener wewnętrzny dla Uniwersytetu SWPS, od 3 lat pracuje jako trener Fundacji Panheri. Od roku prowadzi szkolenia pod marką Waves Group oraz Akademia Beauty. Zajmuje się szkoleniami z zakresu sprzedaży, komunikacji, team buildingu oraz Lean Managementu. Ma wiedzę niezbędną do prowadzenia z szkolenia z przedmiotu karty usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Indywidualne długopisy, kartki, markery i inne jednorazowe pomoce dydaktyczne. Skrypt oraz prezentacja elektroniczna

Informacje dodatkowe

Całe szkolenie liczone jest względem godzin lekcyjnych 1h = 45 minut, przerwy nie wliczają się w czas szkolenia.

Szkolenie zostało zaprojektowane w oparciu o analizę potrzeb klienta.

Metody i tematyka są dopasowane do indywidualnych potrzeb uczestników oraz potrzeb i celów strategicznych firmy.

Na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. usługa dofinansowana w min. 70 % będzie zwolniona z VAT.

Adres

ul. Strzeszyńska 200

60-479 Poznań

woj. wielkopolskie

biuro Waves Group

Kontakt



Jagoda Naręgowska

E-mail j.naregowska@waves-group.pl

Telefon (+48) 576 566 919