



Humanza Mirosław
Jarmakowicz

★★★★★ 4,9 / 5

233 oceny

MASTERCLASS: PROFESJONALNA SPRZEDAŻ PRODUKTÓW KOSMETOLOGICZNYCH – BY SKIN MASTERS

Numer usługi 2025/09/14/128771/3006230

📍 Łódź / stacjonarna

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 22.11.2025 do 22.11.2025

2 370,00 PLN brutto

2 370,00 PLN netto

263,33 PLN brutto/h

263,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: - kosmetologów i pracowników gabinetów kosmetologicznych, - właścicieli i menedżerów gabinetów beauty, - osób odpowiedzialnych za sprzedaż detaliczną i obsługę klienta, którzy chcą zdobyć praktyczne umiejętności sprzedaży profesjonalnych kosmetyków w formule online.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	9
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

Przygotowanie uczestników do świadomej i naturalnej sprzedaży profesjonalnych produktów kosmetycznych, zarówno w modelu sprzedaży eksperckiej, jak i sprzedaży opartej na emocjach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna 5-krokowy model sprzedaży eksperckiej w gabinecie kosmetycznym	prawidłowo wymienia i opisuje poszczególne etapy modelu sprzedaży.	Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik zna techniki sprzedaży opartej na emocjach i potrafi je stosować w praktyce	poprawnie wskazuje i omawia minimum 3 techniki sprzedaży emocjonalnej, potrafi zastosować je w symulowanej rozmowie z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi przeprowadzić konsultację kosmetyczną ukierunkowaną na sprzedaż produktu	przedstawia logiczny przebieg konsultacji, umiejętnie łączy diagnozę potrzeb klienta z rekomendacją produktu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi dobierać produkty kosmetyczne do problemów skórnych klientów	dobiera produkty zgodnie z przedstawionym przypadkiem/problemem skórny, uzasadnia wybór konkretnych preparatów.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik zna techniki komunikacji wspierające budowanie zaufania i sprzedaży	stosuje techniki komunikacji interpersonalnej (parafraza, pytania otwarte, język korzyści) podczas symulacji.	Test teoretyczny
Potrafi w sposób naturalny rekomendować produkty jako część terapii	rekomenduje produkt w sposób nienachalny i spójny z diagnozą klienta, potrafi przedstawić argumenty w formie języka korzyści.	Test teoretyczny
Rozumie rolę marżowania i strategii biznesowych w sprzedaży kosmetyków	poprawnie wyjaśnia zasady marżowania, wskazuje znaczenie marży i strategii biznesowych dla rentowności gabinetu.	Wywiad swobodny

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

Moduł I – Część teoretyczna: Fundamenty sprzedaży w branży beauty

Cele modułu:

- Zrozumienie specyfiki sprzedaży w branży beauty.
- Poznanie nowoczesnych modeli sprzedaży i mechanizmów psychologicznych wpływających na decyzje zakupowe klienta.
- Zdobywanie wiedzy produktowej i ekonomicznej niezbędnej do efektywnego rekomendowania rozwiązań.

Program szczegółowy:

1. Wprowadzenie do sprzedaży w branży beauty

- Charakterystyka rynku beauty i aktualne trendy konsumenckie.
- Sprzedaż usług a sprzedaż produktów detalicznych – różnice i synergie.
- Rola doradcy/eksperta w gabinecie kosmetycznym.

2. Sprzedaż ekspercka – 5-krokowy model sprzedaży profesjonalnej

- Budowanie pierwszego wrażenia i otwarcie rozmowy.
- Identyfikacja potrzeb i diagnoza problemów.
- Prezentacja rozwiązań i rekomendacja.
- Zamknięcie sprzedaży.
- Opieka posprzedażowa i lojalizacja klienta.

3. Sprzedaż na emocjach – psychologia klienta i budowanie relacji

- Typy klientów i ich motywacje zakupowe.
- Techniki perswazji i język emocji w sprzedaży.
- Budowanie trwałych relacji opartych na zaufaniu.

4. Typowe problemy skórne i ich rozwiązania produktowe

- Najczęstsze wyzwania: trądzik, przebarwienia, odwodnienie, starzenie się skóry, wrażliwość.
- Jak dopasować produkt i usługę do problemu.
- Argumentacja sprzedażowa oparta na efektach i bezpieczeństwie.

5. Techniki komunikacji wspierające sprzedaż

- Aktywne słuchanie i zadawanie pytań otwartych.
- Parafraza i język korzyści.
- Radzenie sobie z obiekcjami klientów.

6. Zasady marżowania i planowania oferty detalicznej

- Czym jest marża i jak ją kalkulować w branży beauty.
- Tworzenie oferty komplementarnej (cross-selling, up-selling).
- Planowanie asortymentu detalicznego w gabinecie.

Moduł II – Część praktyczna: Doskonalenie umiejętności sprzedażowych

Cele modułu:

- Przełożenie wiedzy teoretycznej na realne sytuacje sprzedażowe.

- Rozwój umiejętności konsultacji, rekomendacji i finalizacji transakcji.
- Wypracowanie indywidualnych scenariuszy sprzedaży dostosowanych do specyfiki gabinetu uczestnika.

Program szczegółowy:

Symulacje konsultacji sprzedażowych (case studies)

- Ćwiczenia w parach i grupach.
- Scenki sytuacyjne: klient niezdecydowany, klient wymagający, klient sceptyczny.
- Analiza mocnych stron i obszarów do poprawy.

1. Ćwiczenia w rekomendacji produktów dopasowanych do problemu klienta

- Analiza realnych przypadków skórnych.
- Argumentacja sprzedażowa w oparciu o potrzeby i oczekiwane efekty.
- Budowanie pakietów pielęgnacyjnych (gabinet + dom).

2. Analiza najczęstszych błędów w sprzedaży kosmetyków

- Przykłady błędów komunikacyjnych i sprzedażowych.
- Jak unikać nachalności i presji sprzedażowej.
- Jak odpowiadać na obiekcje i pytania o cenę.

3. Tworzenie indywidualnego scenariusza sprzedaży dla swojego gabinetu

- Opracowanie krok po kroku własnej ścieżki konsultacji.
- Dopasowanie technik sprzedażowych do grupy docelowej gabinetu.
- Prezentacja wypracowanych scenariuszy i feedback grupy/trenera.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Moduł I – Część teoretyczna: Fundamenty sprzedaży w branży beauty	Anna Jaros-Sajda	22-11-2025	10:00	13:00	03:00
2 z 4 Przerwa	Anna Jaros-Sajda	22-11-2025	13:00	13:30	00:30
3 z 4 Moduł II – Część praktyczna: Doskonalenie umiejętności sprzedażowych	Anna Jaros-Sajda	22-11-2025	13:30	18:30	05:00
4 z 4 Egzamin	-	22-11-2025	18:30	19:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 370,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 370,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	263,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	263,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Jaros-Sajda

Anna Jaros-Sajda – kosmetolog, doktor nauk medycznych i nauk o zdrowiu w dziedzinie nauk farmaceutycznych, trener mentalny biznesu. Ceniona ekspertka w dziedzinie kosmetologii, której dorobek naukowy znajduje odzwierciedlenie w publikacjach na łamach międzynarodowych czasopism branżowych.

Założycielka i współwłaścicielka renomowanej kliniki Skin Masters, gdzie z powodzeniem wdraża autorskie strategie terapeutyczne. Specjalizuje się w terapiach skór problematycznych. W swoich metodach stawia na holistyczne podejście. Jako ekspertka w zakresie innowacyjnych substancji aktywnych wykorzystywanych w kosmetologii, współpracuje z wiodącymi markami kosmetycznymi w Polsce. Prowadzi specjalistyczne szkolenia dla profesjonalistów z branży beauty, przekazując wiedzę, która realnie podnosi skuteczność terapii kosmetycznych w klinikach i gabinetach na terenie całego kraju. Ceniona za profesjonalizm, innowacyjne podejście i naukową precyzję, inspirowa środowisko kosmetyczne do wdrażania nowoczesnych, skutecznych i holistycznych rozwiązań w terapii skóry.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Skrypt szkoleniowy w formie drukowanej i PDF
- Arkusze ćwiczeń (symulacje rozmów sprzedażowych, plan sprzedażowy)
- Certyfikat ukończenia kursu

Informacje dodatkowe

To szkolenie to inwestycja, która realnie podniesie rentowność Twojego gabinetu. Dzięki wiedzy i doświadczeniu trenerów Skin Masters zyskasz sprawdzone narzędzia, aby sprzedawać więcej produktów detalicznych i usług, jednocześnie budując profesjonalny wizerunek i trwałe relacje z klientami. Uczestnicy nauczą się, jak prowadzić konsultacje sprzedażowe w sposób naturalny i skuteczny, dopasowywać rekomendacje do problemów skórnych oraz radzić sobie z obiekcjami, co przełoży się na większą pewność w pracy i satysfakcję z wyników. Efektem będzie nie tylko wzrost sprzedaży, ale także lojalność klientów, którzy chętniej wracają do gabinetu, doceniając profesjonalną obsługę i indywidualne podejście.

Adres

ul. Jana Kilińskiego 123

90-049 Łódź

woj. łódzkie

Szkolenie odbędzie się w w pełni przygotowanym i wyspecjalizowanym gabinecie szkoleniowym SKIN MASTERS, zlokalizowanym w Łodzi przy ul. Kilińskiego 123. Gabinet wyposażony jest w profesjonalny sprzęt oraz stanowiska dydaktyczne, co zapewnia realizację części teoretycznej i praktycznej zgodnie z wymaganiami programowymi.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Mateusz Jarmakowicz

E-mail mateusz.jarmakowicz@gmail.com

Telefon (+48) 515 271 985