



DIALEXI Karolina  
Reczek

★★★★★ 4,9 / 5

129 ocen

## Mistrzowska sprzedaż w branży kosmetycznej - szkolenie

Numer usługi 2025/09/21/177611/3022199

📍 Kamieniec Wrocławski / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 20.11.2025 do 22.11.2025

4 500,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Grupa docelowa usługi           | Usługa skierowana jest do pracowników i przedsiębiorców działających w branży kosmetycznej: <ul style="list-style-type: none"><li>• Przedsiębiorcy</li><li>• Menedżerowie</li><li>• Specjaliści</li><li>• Kosmetyczki</li><li>• Stylistki</li><li>• Podolodzy</li></ul> |
| Minimalna liczba uczestników    | 1                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Maksymalna liczba uczestników   | 2                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Data zakończenia rekrutacji     | 15-11-2025                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Liczba godzin usługi            | 30                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 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

Usługa "Mistrzowska sprzedaż w branży kosmetycznej i podologicznej - szkolenie" przygotowuje uczestnika do efektywnej komunikacji z klientami w celu zwiększenia sprzedaży, budowania i utrzymywania długoterminowych relacji z klientami, radzenia sobie z trudnymi sytuacjami oraz klientami oraz wzmacniania pewności siebie i asertywności w kontaktach zawodowych.

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

| Efekty uczenia się                                                                 | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Metoda walidacji |
|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Definiuje fundamenty sprzedaży i podstawowe elementy nawiązywania relacji klientem | <ul style="list-style-type: none"><li>• rozpoznaje rolę pierwszego kontaktu w sprzedaży</li><li>• definiuje efektywne wykorzystanie mowy ciała, tonu głosu i sposobu wypowiedzi jako narzędzia sprzedaży</li><li>• identyfikuje kluczowe elementy lojalności klienta</li><li>• wyjaśnia zasady psychologii klienta</li><li>• stosuje techniki, które sprawiają, że klient do Ciebie wraca</li><li>• analizuje potrzeby klienta</li><li>• stosuje techniki zadawania pytań</li><li>• dopasowuje usługi do oczekiwań klientów, bazując na zebranych informacjach</li></ul> | Test teoretyczny |
| Definiuje i wdraża strategię sprzedaży i rozwoju biznesu                           | <ul style="list-style-type: none"><li>• wdraża skuteczne metody promocji usług w branży Beauty i podologicznej</li><li>• kreuje swój wizerunek jako eksperta</li><li>• buduje markę osobistą</li><li>• przygotowuje klientów na zmianę cen poprzez odpowiednią komunikację</li><li>• zachęca klientów do współpracy poprzez praktyczne techniki wzmacniania autorytetu i zaufania</li><li>• wychodzi ze strefy komfortu, aby osiągnąć sukces</li><li>• zarządza czasem i energią, by efektywniej pracować z klientami</li></ul>                                          | Test teoretyczny |
| Doskonali umiejętności i opracowuje indywidualną strategię                         | <ul style="list-style-type: none"><li>• stosuje techniki aktywnego słuchania i empatii w rozmowach z klientami</li><li>• rozwiązuje trudne sytuacje z klientami, bazując na zrozumieniu ich potrzeb</li><li>• optymalizuje ofertę</li><li>• wprowadza upselling i automatyzuje procesy</li><li>• organizuje swoją pracę w sposób sprzyjający efektywności</li><li>• opracuje indywidualną strategię sprzedażową i rozwoju osobistego</li><li>• wyznacza cele i plan oraz realizuje je</li></ul>                                                                          | Test teoretyczny |
| Świadomie kształtuje własny rozwój                                                 | <ul style="list-style-type: none"><li>• buduje prawidłowe relacje z klientami i rozpoznaje ich potrzeby</li><li>• rozumie znaczenie komunikacji interpersonalnej</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 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

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina = 45 minut).

Czas trwania: 30 godzin dydaktycznych, w tym 20 godzin teoretycznych i 10 godzin praktycznych.

Harmonogram usługi może ulegać nieznacznemu przesunięciu czasowemu ze względu na czas wykonywanych zabiegów i umiejętności uczestników. Podczas usługi przewidziane są przerwy ujęte w harmonogramie, które nie wliczają się w czas usługi.

Usługa skierowana jest do pracowników i przedsiębiorców działających w branży kosmetycznej i podologicznej: przedsiębiorcy, menedżerowie, specjaliści, kosmetyczki, stylistki, podolodzy.

Usługa składa się z części teoretycznej i praktycznej. Część teoretyczna będzie realizowana w formie wykładu i prezentacji multimedialnej, a część praktyczna będzie opierała się o ćwiczenia w parach/studium przypadków.

Uczestnik potwierdza swoją obecność poprzez podpisanie listy obecności. Na koniec szkolenia przeprowadzana jest walidacja.

**Dzień 1 - Fundamenty sprzedaży i relacji z klientem**

1. Pierwsze wrażenie i budowanie zaufania
  - Rola pierwszego kontaktu w sprzedaży
  - Mowa ciała, ton głosu i sposób wypowiedzi jako narzędzia sprzedaży
2. Budowanie trwałych relacji z klientami
  - Kluczowe elementy lojalności klienta
  - Psychologia klienta: jak sprawić, by do nas wrócił
3. Zrozumienie potrzeb klientów
  - Analiza potrzeb klienta – techniki zadawania pytań
  - Dopasowanie usług do oczekiwań klientów
4. Warsztat: Symulacje rozmów z klientem
  - Praktyczne ćwiczenia w parach – budowanie relacji i prezentacja usług

**Dzień 2 - Strategia sprzedaży i rozwój biznesu**

1. Pozyskiwanie nowych klientów.
  - Skuteczne metody promocji usług w branży Beauty i podologicznej
  - Budowanie marki osobistej i wizerunku eksperta
2. Umiejętne podnoszenie cen

- Jak przygotować klienta na zmianę cen?
  - Komunikacja podwyżek, aby klient czuł wartość usług
3. Techniki perswazji w sprzedaży i relacjach z klientem
    - Jak wpływać na decyzje klientów, zachowując autentyczność
    - Praktyczne sposoby na zachęcanie klientów do współpracy ze specjalistą
    - Budowanie autorytetu i wzmacnianie zaufania
  4. Rozwój potencjału osobistego w biznesie
    - Wychodzenie ze strefy komfortu jako klucz do sukcesu
    - Zarządzanie czasem i energia w pracy z klientami

#### Dzień 3 - Doskonalenie umiejętności i rozwój osobisty

1. Ćwiczenia integracyjne i refleksja z poprzednich dni
2. Jak rozmawiać z klientem, aby budować lojalność?
  - Techniki aktywnego słuchania i empatii
  - Jak rozwiązywać trudne sytuacje z klientami
3. Zarabiaj więcej, pracując mądrzej
  - Optymalizacja oferty i upselling w usługach Beauty i podologicznych
  - Automatyzacja procesów i organizacja pracy
4. Warsztat: Plan działania
  - Opracowanie indywidualnej strategii sprzedażowej i rozwoju osobistego
  - Wyznaczanie celów i planowanie ich realizacji

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

| Przedmiot / temat zajęć                                        | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 13</b> Pierwsze wrażenie i budowanie zaufania           | Sylwia Flinta | 20-11-2025            | 09:00               | 11:30               | 02:30         |
| <b>2 z 13</b> Budowanie trwałych relacji z klientami           | Sylwia Flinta | 20-11-2025            | 11:45               | 13:00               | 01:15         |
| <b>3 z 13</b> Zrozumienie potrzeb klientów                     | Sylwia Flinta | 20-11-2025            | 13:15               | 16:00               | 02:45         |
| <b>4 z 13</b> Warsztat praktyczny: Symulacje rozmów z klientem | Sylwia Flinta | 20-11-2025            | 16:00               | 18:00               | 02:00         |
| <b>5 z 13</b> Pozyskiwanie nowych klientów                     | Sylwia Flinta | 21-11-2025            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                   | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>6 z 13</b> Umiejętne podnoszenie cen                                                   | Sylwia Flinta | 21-11-2025            | 10:30               | 11:30               | 01:00         |
| <b>7 z 13</b> Warsztaty praktyczne: Techniki perswazji w sprzedaży i relacjach z klientem | Sylwia Flinta | 21-11-2025            | 11:30               | 13:45               | 02:15         |
| <b>8 z 13</b> Rozwój potencjału osobistego w biznesie                                     | Sylwia Flinta | 21-11-2025            | 14:00               | 18:00               | 04:00         |
| <b>9 z 13</b> Ćwiczenia integracyjne i refleksja                                          | Sylwia Flinta | 22-11-2025            | 09:00               | 10:15               | 01:15         |
| <b>10 z 13</b> Jak rozmawiać z klientem, aby budować lojalność                            | Sylwia Flinta | 22-11-2025            | 10:15               | 11:00               | 00:45         |
| <b>11 z 13</b> Zarabiaj więcej, pracując mądrzej                                          | Sylwia Flinta | 22-11-2025            | 11:15               | 12:00               | 00:45         |
| <b>12 z 13</b> Warsztat praktyczny: Plan działania                                        | Sylwia Flinta | 22-11-2025            | 12:00               | 14:00               | 02:00         |
| <b>13 z 13</b> walidacja                                                                  | -             | 22-11-2025            | 14:00               | 14:30               | 00:30         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 4 500,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 4 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 150,00 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Sylwia Flinta

Szkoleniowiec z ponad 10 letnim doświadczeniem, na co dzień prowadzi szkolenia ze stylizacji paznokci oraz biznesowe. Pomaga przedsiębiorcą rozwijać ich biznesy, zarządzać pracownikami, uczy skutecznej komunikacji relacji pracownik- pracodawca. Uczy budowania rentownego biznesu, promocji siebie w mediach społecznościowych, strategii. Ukończyła liczne szkolenia z budowania świadomości biznesu, zarządzania czasem, organizacji oraz mediów społecznościowych. Doświadczenie zdobyła prowadząc własną działalność – salon kosmetyczny, centrum szkoleniowe oraz sklep internetowy.

Prowadzi szkolenia:

- Rentowność salonu beauty
- Marketing – budowanie świadomego wizerunku w mediach społecznościowych
- Zarządzanie salonem beauty

Profesjonalną stylizacją paznokci zajmuje się od 2011 roku. Jest właścicielką salonu kosmetycznego oraz instruktorem stylizacji paznokci, rzęs i brwi. Ukończyła szkolenia w zakresie stylizacji paznokci oraz brwi i rzęs.

W ostatnich 5 latach ukończyła m.in:

- 2019r. - kurs Subtely Lines + Watercolor
- 2020r. - doszkolenie z techniki żelowej u Julii Nessa oraz Dolls Painting u Liliji Michalikovej
- 2021r. - MASTER Additional Gel Cours
- 2022r. - Zhostovo Level 1 u Olgi Lubańskiej oraz Logical maniicure u Victorii Borovikowej
- 2024r. - Solo Video u Agaty Koman-Więchodu, 10 dni publikacji zaksięgowanych rolek

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy

### Informacje dodatkowe

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina szkolenia = 45 minut)

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny lub mailowy w celu sprawdzenia dostępności wolnych miejsc.

Cena nie zawiera kosztów wyżywienia, noclegu i transportu.

Warunkiem zaliczenia szkolenia jest min. 80% obecności na zajęciach potwierdzone na liście obecności.

Dla podmiotów/osób uczestniczących w usłudze, które otrzymają dofinansowanie min. 70%, koszt szkolenia jest zwolniony z podatku VAT (podstawa prawna: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień: § 3 ust. 1 pkt 14).

Dla podmiotów/osób uczestniczących w usłudze, które otrzymają dofinansowanie mniejsze niż 70%, podmiot świadczący usługę wystawi fakturę w kwocie netto=brutto we względu na to, że nie jest zarejestrowany jako podatnik VAT (podstawa prawna: art. 113 ust.1 Ustawy o VAT).

# Adres

ul. Wrocławska 63  
55-002 Kamieniec Wrocławski  
woj. dolnośląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

# Kontakt



**Karolina Reczek**

**E-mail** [karolina.reczek@dialexi.pl](mailto:karolina.reczek@dialexi.pl)

**Telefon** (+48) 884 886 922