



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie Kosmetyczka w Sieci – czyli jak zbudować profesjonalną markę i przyciągnąć pierwszych klientów online

Numer usługi 2025/10/29/189012/3114660

📍 Zawiercie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 09.02.2026 do 09.02.2026

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

225,00 PLN brutto/h

225,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Styl życia / Uroda
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla: • początkujących kosmetyczek oraz osób rozpoczynających działalność w branży beauty, • absolwentek lub słuchaczek szkół kosmetycznych planujących wejść na rynek i pozyskać pierwszych klientów, • osób prowadzących gabinet kosmetyczny lub planujących jego otwarcie, które chcą nauczyć się, jak skutecznie promować swoje usługi w internecie, • osób, które chcą budować profesjonalną markę osobistą w social mediach (np. Instagram, TikTok, Facebook) bez konieczności agresywnej sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	28-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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 początkujących kosmetyczek do świadomego i profesjonalnego budowania swojej marki w internecie oraz pozyskiwania pierwszych klientów online. Uczestniczki nauczą się, jak tworzyć wiarygodny wizerunek eksperta, komunikować swoje usługi w atrakcyjny sposób i wykorzystywać media społecznościowe (np. Instagram, Facebook, TikTok) do rozwoju działalności w branży beauty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• czym jest marka osobista kosmetyczki i jakie ma znaczenie dla pozyskiwania klientów online, • jakie elementy wpływają na profesjonalny wizerunek w social mediach, • które kanały komunikacji (Instagram, Facebook, TikTok, Google) są najskuteczniejsze dla branży beauty, • podstawowe zasady tworzenia atrakcyjnych treści (język, estetyka, zdjęcia, autentyczność), • czym różni się promocja informacyjna od nachalnej sprzedaży i jak komunikować ofertę etycznie.	• uczestnik potrafi nazwać i opisać kluczowe elementy profesjonalnej marki kosmetyczki online, • poprawnie określa swojego modelowego klienta (grupa docelowa),	Test teoretyczny
• przygotować w teorii zarys własnej marki eksperta (profil klienta, styl komunikacji, unikalna propozycja wartości), • stworzyć przykładowy opis oferty/usługi do publikacji online w sposób przejrzysty i atrakcyjny, • zaplanować własną obecność w mediach społecznościowych (platforma, rodzaj treści, częstotliwość), • wyróżnić działania budujące zaufanie u klientów i unikać błędów obniżających wiarygodność, • świadomie wykorzystać social media do pozyskania pierwszych klientów w sposób zgodny z prawem i etyką.	• przygotowuje przykładową propozycję komunikatu/oferty do publikacji w internecie, • potrafi wskazać konkretne działania, jakie wdroży po szkoleniu (np. pierwszy post, opis oferty, plan treści), • wykazuje zrozumienie znaczenia spójności i autentyczności w komunikacji marki beauty.	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

09:00 – 11:00 (2h)

Moduł 1: Fundament marki kosmetyczki online

- rola wizerunku w branży beauty
- jak klienci dziś wybierają kosmetyczkę (psychologia decyzji)
- kim jest mój idealny klient – profilowanie i błędy początkujących
- autentyczność vs agresywny marketing

11:00 – 13:00 (2h)

Moduł 2: Co i jak publikować, żeby budować zaufanie

- jak mówić o swojej usłudze, aby klient sam chciał napisać
- przykłady skutecznych treści (post, oferta, opis zabiegu)
- estetyka wizualna – zdjęcia, język, styl komunikacji
- różnice między Instagram, Facebook, TikTok – strategiczny wybór platformy

13:00 – 13:30

Przerwa obiadowa (30 minut)

13:30 – 15:30 (2h)

Moduł 3: Plan pierwszych działań marketingowych

- co opublikować jako pierwsze – krok po kroku
- jak stworzyć prosty plan komunikacji (nie plan postów, tylko strategia)
- 5 najczęstszych błędów, które niszczą wiarygodność kosmetyczki
- mini warsztat: tworzenie zarysu pierwszej publikacji / opisu usługi

15:30 – 17:00 (1,5h teoria + 0,5h walidacja)

Moduł 4: Wyróżnij się na rynku + walidacja wiedzy

- jak uniknąć „jestem jak wszyscy” – sposób na subtelne wyróżnienie
- klient premium vs klient promka – różnice w komunikacji
- jak sprawić, by klient sam zgłosił się pierwszy

- walidacja (mini plan + pierwszy komunikat + podsumowanie wniosków)
- zakończenie i konkretne wskazówki „co zrobić jutro”

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Fundament marki kosmetyczki online	Julia Przedworska	09-02-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 5 Co i jak publikować, żeby budować zaufanie	Julia Przedworska	09-02-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 5 Przerwa obiadowa	Julia Przedworska	09-02-2026	13:00	13:30	00:30
4 z 5 Plan pierwszych działań marketingowych	Julia Przedworska	09-02-2026	13:30	15:30	02:00
5 z 5 Wyróżnij się na rynku + walidacja wiedzy	Julia Przedworska	09-02-2026	15:30	17:30	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Julia Przedworska

Julia to doświadczona stylistka paznokci, łącząca pasję do piękna z umiejętnościami profesjonalnej obsługi klienta. Ukończyła liczne kursy z zakresu stylizacji paznokci, laminacji brwi, kosmetologii estetycznej, makijażu ślubnego, marketingu oraz sprzedaży, co pozwala jej nie tylko wykonywać perfekcyjne stylizacje, ale także inspirować innych do łączenia pasji z pracą zawodową.

Podczas swoich szkoleń stawia na komfort, przyjazną atmosferę i indywidualne podejście do uczestników.

Julia jest także aktywną sportsmenką – posiada certyfikaty i dyplomy za osiągnięcia w pływaniu, bieganiu oraz siatkówce. Uczestniczyła w wielu zawodach sportowych w kraju, zdobywając doświadczenie w rywalizacji, pracy zespołowej i samodyscyplinie. Wierzy, że dbanie o siebie to coś więcej niż wygląd – to także zdrowie, energia i pewność siebie, które przekładają się na sukces zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma:

- certyfikat ukończenia szkolenia potwierdzający zdobycie wiedzy z zakresu budowania marki i pozyskiwania klientów online w branży beauty,
- skrypt szkoleniowy zawierający najważniejsze informacje, podsumowania modułów oraz praktyczne wskazówki „co dalej krok po kroku”,
- notes i długopis do notowania własnych wniosków i planów działania w trakcie szkolenia,
- praktyczne checklisty wspierające przygotowanie własnej strategii komunikacji i pierwszych działań w internecie.

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail andrzej.dabkowski@valorapro.pl

Telefon (+48) 798 779 116