



Zarządzanie finansami i rentowność gabinetu beauty - szkolenie

Numer usługi 2025/11/11/143893/3139422

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Eventun Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5

447 ocen

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 03.03.2026 do 04.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób z różnym doświadczeniem w branży kosmetycznej, w tym: • właścicieli i managerów salonów beauty, klinik kosmetyologii estetycznej i spa, • osób planujących otwarcie własnego gabinetu, • specjalistów, którzy chcą wzmocnić swoją markę osobistą i komunikację biznesową. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	02-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Zarządzanie finansami i rentowność gabinetu beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego profesjonalnego zarządzania finansami gabinetu beauty, analizowania rentowności usług i pakietów oraz podejmowania decyzji zwiększających zyskowność i efektywność biznesu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje strukturę finansową gabinetu beauty	- formułuje cele finansowe powiązane z celami strategicznymi gabinetu, - analizuje przychody, koszty i marże oraz interpretuje wyniki - oblicza roboczogodzinę i stosuje ją w planowaniu usług - rozpoznaje typowe błędy w zarządzaniu finansami gabinetu	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Oblicza i interpretuje rentowność usług i pakietów	- oblicza rentowność usług i pakietów - identyfikuje najbardziej dochodowe działania - wykorzystuje dane finansowe do podejmowania decyzji - tworzy plan optymalizacji rentowności	Test teoretyczny
Projektuje system monitorowania wyników finansowych	- opracowuje plan monitorowania finansów i KPI - dobiera narzędzia do analizy wyników finansowych - wdraża wybrane narzędzia do praktyki gabinetu - proponuje działania zwiększające efektywność finansową	Obserwacja w warunkach symulowanych
		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

1. Cele strategiczne gabinetu a finanse
2. Struktura finansowa gabinetu: przychody, koszty, marże
3. Wyliczanie roboczogodziny i jej zastosowanie w planowaniu usług
4. Analiza rentowności usług i pakietów – wprowadzenie
5. Warsztat: obliczanie rentowności usług i pakietów
6. Strategie zwiększania rentowności gabinetu
7. Monitorowanie finansów i KPI
8. Analiza efektów i najczęstsze błędy w zarządzaniu finansami
9. Walidacja - test teoretyczny, obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa "Zarządzanie finansami i rentowność gabinetu beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego profesjonalnego zarządzania finansami gabinetu beauty, analizowania rentowności usług i pakietów oraz podejmowania decyzji zwiększających zyskowność i efektywność biznesu.

Szkolenie skierowane jest do osób z różnym doświadczeniem w branży kosmetycznej, w tym:

- właścicieli i managerów salonów beauty, klinik kosmetyologii estetycznej i spa,
- osób planujących otwarcie własnego gabinetu,
- specjalistów, którzy chcą wzmocnić swoją markę osobistą i komunikację biznesową.

Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych i składa się z części teoretycznej 11 h, części praktycznej 6 h 15 min, walidacji 30 min, przerw 2 h 30 min. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 12.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Proces walidacji będzie przebiegał następująco: uczestnik wykona wcześniej przygotowane zadanie symulacyjne, a walidator oceni jego działania na podstawie scenariusza i karty obserwacyjnej (minimalny próg zaliczenia: 80%). Następnie uczestnik rozwiąże test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który również wymaga uzyskania minimum 80% poprawnych odpowiedzi i zostanie sprawdzony bezpośrednio po jego zakończeniu przez Osobę walidującą usługę. Wyniki obu form walidacji zostaną przekazane uczestnikowi od razu po zakończeniu i odnotowane w protokole.

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali konferencyjnej wyposażonej m.in. w rzutnik i flipchart z zachowaniem zasad BHP oraz organizacją przerw zgodną z harmonogramem.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Cele strategiczne gabinetu a finanse	Marzena Sitarz – Szmigiel	03-03-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	03-03-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Struktura finansowa gabinetu: przychody, koszty, marże	Marzena Sitarz – Szmigiel	03-03-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	03-03-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Wyliczenie roboczogodziny i jej zastosowanie w planowaniu usług	Marzena Sitarz – Szmigiel	03-03-2026	13:45	15:15	01:30
6 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	03-03-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 15 Analiza rentowności usług i pakietów – wprowadzenie	Marzena Sitarz – Szmigiel	03-03-2026	15:30	16:30	01:00
8 z 15 Warsztat: obliczanie rentowności usług i pakietów	Marzena Sitarz – Szmigiel	04-03-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	04-03-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Strategie zwiększania rentowności gabinetu	Marzena Sitarz – Szmigiel	04-03-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	04-03-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Monitorowanie finansów i KPI	Marzena Sitarz – Szmigiel	04-03-2026	13:45	15:15	01:30
13 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	04-03-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 15 Analiza efektów i najczęstsze błędy w zarządzaniu finansami	Marzena Sitarz – Szmigiel	04-03-2026	15:30	16:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 15 Walidacja - test teoretyczny, obserwacja w warunkach symulowanych	-	04-03-2026	16:00	16:30	00:30

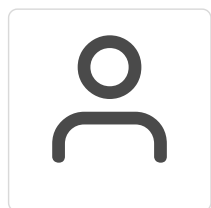
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marzena Sitarz – Szmigiel

Ekspertka z ponad 14-letnim doświadczeniem w branży beauty i zarządzaniu. Twórczyni i właścicielka sieci stylizacji paznokci przekształconej w system franczyzowy, zarządzająca zespołem 45 specjalistek. Była dyrektor generalna jednego z największych salonów kosmetycznych w Rzeszowie, łączącego usługi spa i medycyny estetycznej. Projektantka i manager koncepcji Spa w pięciogwiazdkowym hotelu Bristol Tradition & Luxury. Współpracowała z inwestorami i właścicielami przy tworzeniu salonów kosmetycznych i fryzjerskich – od koncepcji po ofertę, strategię marketingową, rekrutację i szkolenia personelu. Założycielka konferencji „Biznes&Beauty” oraz autorka licznych projektów wspierających rozwój marek w branży kosmetycznej i spa. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń z zakresu branding, strategii marketingowej, komunikacji marki oraz sprzedaży usług w branży beauty. Wiedzę trenerską łączy z praktycznym doświadczeniem biznesowym. Nieustannie podnosi swoje kwalifikacje, uczestnicząc w branżowych szkoleniach, konferencjach i seminariach dotyczących kosmetykologii, spa oraz medycyny estetycznej. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email.: kontakt@marzenasitarz.pl.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie - materiały dla uczestników obejmują zestaw kart zawierających zagadnienia ze szkolenia i zestaw ćwiczeń do pracy własnej.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.
- Harmonogram z przerwami opracowano zgodnie z wymogami Znaku Jakości MSUES 2.0, co zapewnia efektywność nauki i komfort uczestników oraz potwierdza wysoką jakość świadczonej usługi.

Adres

ul. Podpromie 12
35-051 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Zdzisław Celusta

E-mail zdzislaw.celusta@eventun.pl

Telefon (+48) 608 427 360