



Skuteczna sprzedaż, obsługa i budowanie lojalności klienta w gabinecie beauty - szkolenie

Numer usługi 2025/11/11/143893/3139597

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

📅 14.04.2026 do 15.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

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

- właścicieli i managerów salonów beauty, klinik kosmetycznej 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

13-04-2026

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 "Skuteczna sprzedaż, obsługa i budowanie lojalności klienta w gabinecie beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia profesjonalnej obsługi klienta, skutecznej sprzedaży i budowania lojalności w gabinecie beauty poprzez efektywną komunikację i dopasowaną ofertę.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje potrzeby klienta i unika błędów w obsłudze	- rozpoznaje potrzeby i oczekiwania klienta - identyfikuje i eliminuje błędy w obsłudze - dostosowuje komunikację do typu klienta - buduje autorytet eksperta w relacji z klientem	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi rozmowę sprzedażową i konsultację z klientem	- wykorzystuje pytania sprzedażowe i techniki komunikacyjne - prowadzi rozmowę od pierwszego kontaktu po pożegnanie - radzi sobie z obiekcjami klienta - prezentuje ofertę i zamyka sprzedaż	Test teoretyczny
Buduje lojalność klienta i strukturę wizyty	- projektuje strukturę wizyty i konsultacji - tworzy i prezentuje plan pielęgnacyjny - wdraża działania zwiększające powtarzalność wizyt - utrzymuje relacje długoterminowe z klientem	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. Psychologia klienta – potrzeby, oczekiwania, emocje
2. Błędy w obsłudze klienta i jak ich unikać
3. Kluczowe momenty sprzedażowe i techniki komunikacji
4. Praca z obiekcjami klienta i drobne gesty budujące lojalność
5. Schemat wizyty i konsultacja – diagnoza potrzeb
6. Tworzenie i prezentacja planu pielęgnacyjnego
7. Techniki domykania sprzedaży i podtrzymywania relacji
8. Budowanie długoterminowej lojalności klienta
9. Walidacja - test teoretyczny, obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa "Skuteczna sprzedaż, obsługa i budowanie lojalności klienta w gabinecie beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia profesjonalnej obsługi klienta, skutecznej sprzedaży i budowania lojalności w gabinecie beauty poprzez efektywną komunikację i dopasowaną ofertę.

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

- właścicieli i managerów salonów beauty, klinik kosmetycznej 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 10 h, części praktycznej 7 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 Psychologia klienta – potrzeby, oczekiwania, emocje	Marzena Sitarz – Szmigiel	14-04-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	14-04-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Błędy w obsłudze klienta i jak ich unikać	Marzena Sitarz – Szmigiel	14-04-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	14-04-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Kluczowe momenty sprzedażowe i techniki komunikacji	Marzena Sitarz – Szmigiel	14-04-2026	13:45	15:15	01:30
6 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	14-04-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 15 Praca z obiekcjami klienta i drobne gesty budujące lojalność	Marzena Sitarz – Szmigiel	14-04-2026	15:30	16:30	01:00
8 z 15 Schemat wizyty i konsultacja – diagnoza potrzeb	Marzena Sitarz – Szmigiel	15-04-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	15-04-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Tworzenie i prezentacja planu pielęgnacyjnego	Marzena Sitarz – Szmigiel	15-04-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	15-04-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Techniki domykania sprzedaży i podtrzymywania relacji	Marzena Sitarz – Szmigiel	15-04-2026	13:45	15:15	01:30
13 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	15-04-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 15 Budowanie długoterminowej lojalności klienta	Marzena Sitarz – Szmigiel	15-04-2026	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	-	15-04-2026	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 kosmetyologii, 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 zestawy kart zawierających z najważniejsze zagadnienia ze szkolenia, 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