



Zarządzanie finansami i tworzenie rentownego cennika w branży stylizacji paznokci - szkolenie

Numer usługi 2025/11/18/143893/3156027

3 600,00 PLN brutto
3 600,00 PLN netto
180,00 PLN brutto/h
180,00 PLN netto/h

Eventun Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5
447 ocen

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 19.03.2026 do 20.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

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

- stylistek paznokci prowadzących własną działalność,
- właścicielek salonów stylizacji paznokci,
- osób planujących otwarcie studia lub gabinetu beauty,
- managerek i liderek zespołów w branży paznokci, które chcą lepiej zarządzać finansami i wyceną usług.

Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

18-03-2026

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 tworzenie rentownego cennika w branży stylizacji paznokci - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego zarządzania finansami i tworzenia rentownego cennika usług w salonie stylizacji paznokci, co zapewnia uczestnikowi stabilność finansową, zysk i rozwój biznesu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje koszty działalności gabinetu beauty	- identyfikuje koszty stałe i zmienne - przypisuje koszty do konkretnych usług - wylicza koszt jednostkowy usługi - ustala cenę minimalną i rentowną	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy cennik rentowny i spójny z planem finansowym	- kalkuluje ceny z uwzględnieniem marży i zysku - planuje miesięczny budżet gabinetu - analizuje wpływ promocji i rabatów - projektuje strategię wzrostu rentowności	Obserwacja w warunkach symulowanych
Komunikuje zmiany cen klientom w sposób profesjonalny	- przygotowuje komunikat o zmianach cen - dostosowuje formę przekazu do odbiorcy - uzasadnia zmianę cen z punktu widzenia wartości usługi - radzi sobie z obiekcjami klientek	Obserwacja w warunkach symulowanych

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. Finanse gabinetu i realne koszty usług
2. Podstawy finansów w branży beauty – przychód, koszt, zysk, marża, rentowność
3. Analiza kosztów gabinetu – identyfikacja kosztów stałych i zmiennych
4. Kalkulacja kosztu jednostkowego usługi
5. Najczęstsze błędy finansowe stylistek
6. Sztuka rentownej wyceny i zarządzanie zyskiem
7. Kalkulacja cen: koszt + marża + wartość
8. Promocje i rabaty – analiza kosztów i korzyści
9. Planowanie przychodów, inwestycji i rezerw finansowych
10. Komunikacja zmian cen klientom
11. Walidacja - test teoretyczny, obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa "Zarządzanie finansami i tworzenie rentownego cennika w branży stylizacji paznokci - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego zarządzania finansami i tworzenia rentownego cennika usług w salonie stylizacji paznokci, co zapewnia uczestnikowi stabilność finansową, zysk i rozwój biznesu.

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

- stylistek paznokci prowadzących własną działalność,
- właścicielek salonów stylizacji paznokci,
- osób planujących otwarcie studia lub gabinetu beauty,
- managerek i liderek zespołów w branży paznokci, które chcą lepiej zarządzać finansami i wyceną usług.

Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych i składa się z części teoretycznej 9 h, części praktycznej 8 h, 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 Finanse gabinetu i realne koszty usług. Podstawy finansów w branży beauty – przychód, koszt, zysk, marża, rentowność	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-03-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-03-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Analiza kosztów gabinetu – identyfikacja kosztów stałych i zmiennych	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-03-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-03-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Kalkulacja kosztu jednostkowego usługi	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-03-2026	13:45	15:15	01:30
6 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-03-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 15 Najczęstsze błędy finansowe stylistek	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-03-2026	15:30	16:30	01:00
8 z 15 Sztuka rentownej wyceny i zarządzanie zyskiem. Kalkulacja cen: koszt + marża + wartość	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-03-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-03-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Promocje i rabaty – analiza kosztów i korzyści	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-03-2026	11:15	13:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-03-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Planowanie przychodów, inwestycji i rezerw finansowych	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-03-2026	13:45	15:15	01:30
13 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-03-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 15 Komunikacja zmian cen klientom	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-03-2026	15:30	16:00	00:30
15 z 15 Walidacja - test teoretyczny, obserwacja w warunkach symulowanych	-	20-03-2026	16:00	16:30	00:30

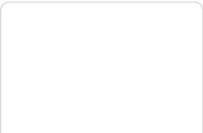
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 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 zawierają 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