



Projektowanie standardów obsługi i marketingu w gabinecie beauty - szkolenie

Numer usługi 2025/11/18/143893/3156079

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

📅 09.04.2026 do 10.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

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.

Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

08-04-2026

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 "Projektowanie standardów obsługi i marketingu w gabinecie beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego projektowania i wdrażania standardów obsługi oraz marketingu w gabinecie beauty, co pozwala uczestnikowi budować

wartość usług, wzmacniać lojalność klientek i podnosić postrzeganą jakość oraz rentowność oferty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje ścieżkę klienta premium	- tworzy mapę doświadczeń klienta (customer journey) - identyfikuje punkty styku i elementy wartości - rozpoznaje błędy i niespójności w obsłudze - projektuje "moment WOW" w usłudze	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy spójne standardy obsługi premium	- określa filary obsługi klienta premium - tworzy standard obsługi od rezerwacji po follow-up - stosuje komunikację premium (słownictwo, ton, argumentacja) - planuje atmosferę i estetykę miejsca	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje ofertę premium i komunikuje wartość	- tworzy cennik premium - uzasadnia wyższe ceny wartością usługi - planuje promocje z wartością dodaną - przygotowuje komunikaty cenowe dla 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. Fundamenty doświadczenia i budowanie wartości

2. Marketing doświadczeń – co kupuje klient?
3. Analiza ścieżki klienta – punkty styku i emocjonalna wartość
4. Standardy obsługi klienta – krok po kroku
5. Mikromomenty i detale – projektowanie efektu WOW
6. Sprzedaż, ceny premium i komunikacja
7. Rentowna wycena usług premium – koszt + marża + wartość
8. Psychologia klienta – komunikacja i decyzje zakupowe
9. Promocje bez rabatów – wartość zamiast obniżek
10. Komunikacja wyższych cen w stylu premium
11. Walidacja - obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa "Projektowanie standardów obsługi i marketingu w gabinecie beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego projektowania i wdrażania standardów obsługi oraz marketingu w gabinecie beauty, co pozwala uczestnikowi budować wartość usług, wzmacniać lojalność klientek i podnosić postrzeganą jakość oraz rentowność oferty.

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

- stylistek paznokci prowadzących własną działalność,
- właścielek salonów stylizacji paznokci,
- osób planujących otwarcie studia lub gabinetu beauty.

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%). Wyniki 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 Fundamenty doświadczenia premium i budowanie wartości. Marketing doświadczeń premium – co kupuje klient?	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-04-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-04-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Analiza ścieżki klienta – punkty styku i emocjonalna wartość	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-04-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-04-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Standardy obsługi klienta premium – krok po kroku	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-04-2026	13:45	15:15	01:30
6 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-04-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 15 Mikromomenty i detale premium – projektowanie efektu WOW	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-04-2026	15:30	16:30	01:00
8 z 15 Sprzedaż premium, ceny premium i komunikacja. Rentowna wycena usług premium – koszt + marża + wartość	Marzena Sitarz – Szmigiel	10-04-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przelew	Marzena Sitarz – Szmigiel	10-04-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Psychologia klienta premium – komunikacja i decyzje zakupowe	Marzena Sitarz – Szmigiel	10-04-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przelew	Marzena Sitarz – Szmigiel	10-04-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Promocje bez rabatów – wartość zamiast obniżek	Marzena Sitarz – Szmigiel	10-04-2026	13:45	15:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	10-04-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 15 Komunikacja wyższych cen w stylu premium	Marzena Sitarz – Szmigiel	10-04-2026	15:30	16:00	00:30
15 z 15 Walidacja - obserwacja w warunkach symulowanych	-	10-04-2026	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 kosmetologii, 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