



Centrum "Mentoris"

Mateusz Prucnal

★★★★★ 4,9 / 5

2 825 ocen

Strategia zarządzania i rozwoju biznesu beauty oraz budowanie marki osobistej - szkolenie

Numer usługi 2025/11/28/25838/3177978

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.02.2026 do 13.02.2026

3 240,00 PLN brutto

3 240,00 PLN netto

202,50 PLN brutto/h

202,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa jest skierowana do fryzjerek i stylistek włosów pracujących w salonach lub prowadzących własną działalność w branży hair & beauty. Uczestniczki powinny posiadać podstawowe doświadczenie w świadczeniu usług fryzjerskich oraz w kontaktach z klientami, a także być zainteresowane rozwojem kompetencji związanych z organizacją pracy salonu, budowaniem marki osobistej, profesjonalizacją obsługi oraz zwiększaniem widoczności w mediach społecznościowych. Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla osób rozwijających już działający salon, jak i dla tych, które chcą uporządkować procesy pracy, poprawić komunikację z klientami i wzmocnić swoją pozycję na rynku usług beauty.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

11-02-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

16

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

Usługa przygotowuje uczestniczkę/uczestnika do świadomego prowadzenia biznesu beauty w oparciu o procedury, optymalizację kosztów, profesjonalne standardy oraz do tworzenia spójnej marki osobistej, która wzmacnia pozycję salonu i przyciąga właściwych klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje kluczowe elementy zarządzania salonem beauty.	Uczestnik wskazuje prawidłowy opis modelu systemowego salonu beauty.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje kluczowe obszary operacyjne salonu spośród czterech odpowiedzi.	Test teoretyczny
Uczestnik wyjaśnia zasady delegowania, polityki cenowej i optymalizacji kosztów.	Uczestnik wybiera poprawną definicję delegowania.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje zasadę prawidłowej polityki cenowej w pytaniu testowym.	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje bariery utrudniające profesjonalizm w trudnych sytuacjach.	Uczestnik odróżnia barierę emocjonalną od organizacyjnej.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje przykład zachowania obniżającego profesjonalizm.	Test teoretyczny
Uczestnik opisuje rolę wartości osobistych w zarządzaniu i wizerunku salonu.	Uczestnik identyfikuje poprawną definicję wartości zawodowych.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje zachowanie zgodne z wybraną wartością.	Test teoretyczny
Uczestnik wyjaśnia proces budowania tożsamości zawodowej stylistki.	Uczestnik zaznacza właściwą sekwencję etapów budowania tożsamości.	Test teoretyczny
	Uczestnik wybiera element wpływający na spójność tożsamości zawodowej.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje zasady autentycznej komunikacji.	Uczestnik wskazuje cechę autentycznej komunikacji.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje komunikat niespójny z zasadą autentyczności.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje techniki tworzenia przekazu eksperckiego. Uczestnik wyjaśnia, na czym polega świadoma widoczność w social mediach.	Uczestnik wybiera element właściwej struktury przekazu eksperckiego.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje przykład niepoprawnego przekazu eksperckiego.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje prawidłową definicję świadomej widoczności.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje działanie zwiększające widoczność stylistki.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje proces budowania autorytetu i eksperckości w branży beauty.	Uczestnik identyfikuje działanie wzmacniające autorytet.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje błąd obniżający eksperckość.	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy podstawową strategię działania salonu beauty.	Uczestnik wskazuje właściwe elementy strategii.	Test teoretyczny
	Uczestnik dobiera właściwy cel strategiczny do case study.	Test teoretyczny
Uczestnik buduje procedury i systemy usprawniające pracę.	Uczestnik wybiera poprawny element mini-procedury.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje działanie zgodne z przyjętą procedurą.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje własne bariery i ograniczenia zawodowe.	Uczestnik wskazuje odpowiedź opisującą barierę wewnętrzną.	Test teoretyczny
	Uczestnik dobiera adekwatny sposób pracy z konkretną barierą.	Test teoretyczny
Uczestnik wyznacza wartości i wizję własnego biznesu.	Uczestnik rozpoznaje przykład prawidłowo sformułowanej wizji.	Test teoretyczny
	Uczestnik wybiera wartość adekwatną do przedstawionej sytuacji.	Test teoretyczny
Uczestnik kreuje autentyczny przekaz ekspercki.	Uczestnik wskazuje poprawny element narracji eksperckiej.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje przykład nieautentycznego przekazu.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zasady budowania marki osobistej online. Uczestnik projektuje komunikację przyciągającą właściwych klientów.	Uczestnik wskazuje działanie zgodne ze spójną marką osobistą.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje przykład błędu w komunikacji marki.	Test teoretyczny
	Uczestnik dobiera styl komunikacji do modelu klienta z opisu.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje element zwiększający atrakcyjność przekazu.	Test teoretyczny
Uczestnik działa odpowiedzialnie i profesjonalnie w kontaktach z klientami.	Uczestnik wskazuje zachowanie zgodne ze standardami obsługi.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje reakcję nieprofesjonalną w pytaniu sytuacyjnym.	Test teoretyczny
Uczestnik dba o spójność wizerunku swojego i salonu.	Uczestnik wskazuje działanie wspierające spójność wizerunku.	Test teoretyczny
	Uczestnik identyfikuje element zaburzający wizerunek marki.	Test teoretyczny
Uczestnik przyjmuje perspektywę lidera opartego na wartościach i systemach.	Uczestnik wybiera zachowanie zgodne z podejściem systemowym.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje decyzję zgodną z wartościami lidera.	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?

Program

DZIEŃ 1 – Strategia zarządzania i rozwoju biznesu beauty

1. Podstawy zarządzania salonem beauty – model systemowy (*Teoria 1h*)

- kluczowe obszary salonu, model systemowy, rola procesów i standardów.
- Forma: mini-wykład, prezentacja, dyskusja.

2. Procedury i standardy: jak budować salon „na autopilocie” (*Teoria 1h*)

- zasady standaryzacji, tworzenie procedur, checklista.
- Forma: analiza przypadku, praca w parach.

3. Optymalizacja kosztów i polityka cenowa usług (*Teoria 1h*)

- typy kosztów, rentowność, kalkulacja ceny usługi.
- Forma: wykład + tabelaryczna praca własna.

4. Delegowanie – jak przestać robić wszystko samodzielnie (*Praktyka 1h*)

- zasady delegowania, podział odpowiedzialności.
- Forma: dyskusja, analiza przypadku, praca w grupach.

5. Profesjonalizm w biznesie beauty – kiedy się traci, kiedy wzmacnia (*Teoria 1h*)

- standardy profesjonalizmu, komunikacja, zachowania krytyczne.
- Forma: dyskusja moderowana.

6. Bariery utrudniające profesjonalizm: presja, emocje, konflikty (*Teoria 1h*)

- stres, presja czasu, emocjonalne wyzwania w pracy usługowej.
- Forma: prezentacja, analiza przypadków.

7. Wartości zawodowe – identyfikacja i analiza (*Praktyka 1h*)

- znaczenie wartości w budowaniu standardów salonu.
- Forma: ćwiczenie indywidualne i dzielenie się w grupie.

8. Tożsamość zawodowa stylistki – wizja, kierunek, rola (*Teoria 1h*)

- rola, pozycjonowanie, model tożsamości zawodowej.
- Forma: prezentacja, praca indywidualna.

9. Warsztat: tworzenie wizji własnego biznesu (*Praktyka 1h*)

- jak formułować wizję i kierunek marki.
- Forma: warsztat praktyczny.

DZIEŃ 2 – Budowanie marki osobistej stylistki

1. Autentyczna komunikacja – fundament marki osobistej (*Praktyka 1h*)

- zasady autentyczności, budowanie zaufania.
- Forma: mini-wykład + ćwiczenia.

2. Jak mówić jak ekspert – struktura przekazu eksperckiego (*Teoria 1h*)

- narracja ekspercka, wiarygodność, argumenty.
- Forma: prezentacja, praca indywidualna.

3. Widoczność w social mediach – platformy, formaty, częstotliwość (*Praktyka 1h*)

- algorytmy, formaty treści, rodzaje postów.
- Forma: analiza przykładów, praca w parach.

4. Budowanie autorytetu – co daje przewagę stylistce (Teoria 1h)

- elementy autorytetu, spójność ekspercka.
- Forma: case study, dyskusja.

5. Jak przyciągać właściwych klientów – język, wartości, konsekwencja (Teoria 1h)

- język korzyści, dopasowanie komunikacji, grupy klientów.
- Forma: prezentacja, rozmowa na forum

6. Tworzenie przekazu eksperckiego (post, bio, opis usługi) (Praktyka 1h)

- budowa bio, struktura postu, zasady CTA.
- Forma: warsztat.

7. Storytelling stylistki – narracja, która buduje markę (Teoria 1h)

- elementy dobrej historii w beauty.
- Forma: prezentacja

8. Projekt marki osobistej – identyfikacja stylistki (Praktyka 1h)

- kolorystyka, styl treści, wizualna spójność.
- Forma: praca indywidualna + konsultacje.

9. Walidacja – test jednokrotnego wyboru 30 min

- każdy uczestnik zobowiązany jest do przystąpienia do testu teoretycznego (jednokrotnego wyboru) z wynikiem generowanym automatycznie
- test składa się z minimum 20 pytań z zakresu prezentowanego materiału

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Podstawy zarządzania salonem beauty – model systemowy.	Wioletta Orlecka	12-02-2026	08:00	08:45	00:45
2 z 24 Procedury i standardy: jak budować salon „na autopilocie”	Wioletta Orlecka	12-02-2026	08:45	09:30	00:45
3 z 24 Optymalizacja kosztów i polityka cenowa usług	Wioletta Orlecka	12-02-2026	09:30	10:15	00:45
4 z 24 przerwa	Wioletta Orlecka	12-02-2026	10:15	10:25	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 24 Delegowanie – jak przestać robić wszystko samodzielnie	Wioletta Orlecka	12-02-2026	10:25	11:10	00:45
6 z 24 Profesjonalizm w biznesie beauty – kiedy się traci, kiedy wzmacnia	Wioletta Orlecka	12-02-2026	11:10	11:55	00:45
7 z 24 przerwa	Wioletta Orlecka	12-02-2026	11:55	12:05	00:10
8 z 24 Bariery utrudniające profesjonalizm: presja, emocje, konflikty	Wioletta Orlecka	12-02-2026	12:05	12:50	00:45
9 z 24 Wartości zawodowe – identyfikacja i analiza	Wioletta Orlecka	12-02-2026	12:50	13:35	00:45
10 z 24 przerwa	Wioletta Orlecka	12-02-2026	13:35	14:00	00:25
11 z 24 Tożsamość zawodowa stylistki – wizja, kierunek, rola	Wioletta Orlecka	12-02-2026	14:00	14:45	00:45
12 z 24 Warsztat: tworzenie wizji własnego biznesu	Wioletta Orlecka	12-02-2026	14:45	15:30	00:45
13 z 24 Autentyczna komunikacja – fundament marki osobistej	Wioletta Orlecka	13-02-2026	08:00	08:45	00:45
14 z 24 Jak mówić jak ekspert – struktura przekazu eksperckiego	Wioletta Orlecka	13-02-2026	08:45	09:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 24 Widoczność w social mediach – platformy, formaty, częstotliwość	Wioletta Orlecka	13-02-2026	09:30	10:15	00:45
16 z 24 przerwa	Wioletta Orlecka	13-02-2026	10:15	10:25	00:10
17 z 24 Budowanie autorytetu – co daje przewagę stylistce	Wioletta Orlecka	13-02-2026	10:25	11:10	00:45
18 z 24 Jak przyciągać właściwych klientów – język, wartości, konsekwencja	Wioletta Orlecka	13-02-2026	11:10	11:55	00:45
19 z 24 przerwa	Wioletta Orlecka	13-02-2026	11:55	12:05	00:10
20 z 24 Tworzenie przekazu eksperckiego (post, bio, opis usługi)	Wioletta Orlecka	13-02-2026	12:05	12:50	00:45
21 z 24 Storytelling stylistki – narracja, która buduje markę.	Wioletta Orlecka	13-02-2026	12:50	13:35	00:45
22 z 24 przerwa	Wioletta Orlecka	13-02-2026	13:35	14:00	00:25
23 z 24 Projekt marki osobistej – spójna identyfikacja stylistki	Wioletta Orlecka	13-02-2026	14:00	14:45	00:45
24 z 24 Walidacja	Wioletta Orlecka	13-02-2026	14:45	15:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 240,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 240,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	202,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	202,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wioletta Orlecka

Wioletta Orlecka – szkoleniowiec i ekspertka w branży beauty

Właścicielka marki Orlecka Hair, to doświadczona stylistka i trenerka branżowa, łącząca wiedzę z zakresu fryzjerstwa z tematyką rozwoju osobistego i zawodowego. Od lat wspiera specjalistów beauty w odkrywaniu ich potencjału, budowaniu pewności siebie oraz przeciwdziałaniu wypaleniu zawodowemu. Jej szkolenia inspirują do działania, wzmacniają kompetencje biznesowe i pomagają stworzyć świadome, silne marki oparte na autentyczności i profesjonalizmie. Posiada ona bogate doświadczenie z zakresu strategii zarządzania i rozwoju biznesu beauty oraz budowania marki osobistej. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła ona ponad godzin z zakresu tematyki karty usługi w formie szkoleń oraz kursów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje dodatkowe

- Szkolenie prowadzone jest na platformie zoom.
- W przypadku uczestniczenia w usłudze osoby z niepełnosprawnością usługa zostanie dostosowana do jej potrzeb.
- 1 godziny usługi rozwojowej = 60 minut.
- Przerwy wliczone są do czasu szkolenia.
- Uczestnictwo w szkoleniu, będzie weryfikowane na podstawie raportu z logowań wygenerowanego z systemu.
- Konieczne jest uzyskanie przez uczestnika minimum 80% frekwencji.
- Usługa prowadzona będzie za pomocą następujących metod interaktywnych i aktywizujących:

1. Prezentacja
2. Za i przeciw
3. Burza mózgów
4. Dyskusja
5. Praktyka w grupie
6. Medytacja
7. Pokaz na forum

Podstawa zwolnienia z VAT: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. ze zmianami w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (par.3 ust.1 pkt.14).

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa jest stworzenie przez uczestnika szkolenia konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz wywiązanie się z warunków, które są przedstawione przez konkretnego Operatora, do którego przekazywane są dokumenty o dofinansowanie do danej usługi rozwojowej.

Przedsiębiorca jest zobowiązany do założenia konta uczestnika instytucjonalnego w BUR. Pracownik przewidziany do udziału w Projekcie jest zobowiązany do założenia konta uczestnika indywidualnego w BUR, na stronie www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl oraz przypisania się do profilu instytucjonalnego przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy powinni spełniać warunki przedstawione przez danego Operatora, do którego zostały złożone dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Materiały zostaną wysłane klientom mailowo lub otrzymają dostęp do dysku online na którym znajdują się stosowne rzeczy.

Warunki techniczne

Wymaganie sprzętowe:

komputer wyposażony w kamerę i głośnik z aktualnym systemem operacyjnym (Windows, macOS lub Linux) i co najmniej 2 GB pamięci RAM.

Parametry łącza sieciowego:

szybkość pobierania i wysyłania co najmniej 5Mb/s.

Minimalne parametry potrzebne do obsługi komunikatora dla:

a) Systemu Windows 10 w wersji 1507 lub nowszej Systemu Windows 8 Systemu Windows 7 Systemu Windows 32 (obsługiwane są wersje 64- i 64-bitowe)

1. Procesor Co najmniej 1 GHz 2. Pamięć RAM Co najmniej 2 GB 3. Dodatkowe oprogramowanie DirectX w wersji 9.0 lub nowszej b) komputery Mac

2. Procesor co najmniej Intel 1 GHz (Core 2 Duo) 2. Pamięć RAM Co najmniej 2 GB

3. Dodatkowe oprogramowanie Najnowsza wersja programu QuickTime Łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s (APMG Int. zaleca korzystanie z łącza stałego). Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów (czytnik plików pdf oraz doc) oraz dostęp do mikrofonu.

Kontakt



PIOTR MAKOWSKI

E-mail makowskipiotr22@gmail.com

Telefon (+48) 576 660 550