



SECO COSMETICS  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5  
6 ocen

## BARBER - BRAND BUILDING +

Numer usługi 2025/12/12/201481/3209225

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 21.12.2025 do 21.12.2025

865,00 PLN brutto

865,00 PLN netto

96,11 PLN brutto/h

96,11 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Styl życia / Uroda

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla **fryzjerów/barberów**, którzy pragną podnieść swoje kwalifikacje i opanować techniki budowania marki osobistej, a co za tym idzie marki salonu. Dzięki zbudowaniu marki osobistej, pracując bezpośrednio z klientem odbija się to pozytywnie na wynikach salonu. Jest to dodatkowe szkolenie dla osób które chcą się rozwijać w BRAND BUILDINGU, i które przeszły szkolenie podstawowe. Szkolenie z „+” jest szkoleniem master, tzw. szkoleniem wyższego poziomu.

Zapewniamy **spersonalizowane podejście**, ukierunkowane na dopasowanie programu do potrzeb i obecnych umiejętności uczestnika. Taka personalizacja umożliwia kreatywny rozwój i skuteczne doskonalenie umiejętności tak ważnych dla barberów.

### Minimalna liczba uczestników

1

### Maksymalna liczba uczestników

6

### Data zakończenia rekrutacji

17-12-2025

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Liczba godzin usługi

9

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem kursu jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego budowania własnej barberskiej marki osobistej, która wspólnie z marką salonu powinna zwiększyć możliwości zarobkowe i rozpoznawalność salonu. Uczestnik szkolenia zwiększy swoją wiedzę uzyskaną na szkoleniu podstawowym. Szkolenie dedykowane dla osób, które już działają w SM.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Metoda walidacji                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| <p><b>Wiedza:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Marką osobista, a marką firmy dla zaawansowanych</li><li>- Klient w branży beauty : styl + emocje + relacje - poziom zaawansowany</li><li>- Fundamenty marki : Twój styl pracy oraz Twoja osobowość w internecie na przykładach z branży</li><li>- Spójny wizerunek offline/online - dla zaawansowanych</li><li>- Różnorodność własnej promocji w Social mediach - narzędzia</li><li>- Audyt prowadzonych kont w SM: portfolio, proces, opinie, porady, najlepsze formaty.</li><li>- Audyt kont kursanta, analiza SWOT : Instagram, TikTok, Facebook.</li><li>- Marka osobista - ruch w social mediach - video, własny styl.</li><li>- Montaż video, programy, efekty, dźwięk, obróbka.</li></ul> | <p><b>Kryteria weryfikacji:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- rozróżnianie marki osobistej i marki firmy , dostosowanie do zmian na rynku.</li><li>- właściwe rozróżnianie potrzeb klienta : styl + emocje + relacje.</li><li>- Właściwe określanie fundamentów marki : Twój unikalny styl pracy oraz Twoja unikalna osobowość w internecie.</li><li>- prawidłowe ustawienie spójnego wizerunku offline/online wyróżniający się na tle innych.</li><li>- skuteczność i różnorodność w Social mediach w przełożeniu na realne zarobki w branży beauty</li><li>- Tworzenie absorbujących publikacji w internecie: portfolio, proces, opinie, porady, najlepsze formaty w tym video i dźwięk.</li><li>- Profesjonalne publikacje w różnych SM: Instagram, TikTok, Facebook.</li><li>- Analiza SWAT istniejących kont SM.</li><li>- potrafi nagrywać i montować filmy, dodając dźwięk w sposób spójny i z efektami.</li></ul> | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> |

## 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

*Program może być elastycznie dopasowany do uczestnika.*

### Dzień 1.

#### 1. Wprowadzenie do technik zaawansowanych

• Marka osobista podstawowa i zaawansowana • Co kupuje klient: styl + emocje + relację (techniki zaawansowane)

#### 2. Zaawansowane fundamenty marki - audyt istniejących kont SM kursanta

• Twój styl pracy • Twoja zaawansowana osobowość w internecie

#### 3. Spójny zaawansowany wizerunek offline/online - audyt

• Zachowanie, wygląd, stanowisko pracy • Profil w social mediach: bio, zdjęcia, klimat

#### 4. Analiza SWOT SM Kursanta

• Silne strony (Strengths), Słabe strony (Weaknesses), Szanse (Opportunities) i Zagrożenia (Threats)

#### 5. Marka osobista - ruch w social mediach - video, własny styl.

• Ustaw konta/ opis/ • zbieranie opinii • Pierwsze 3 posty i pierwsze nagrania

#### 6. Warsztat - profesjonalny montaż video.

• programy, montaż - video i dźwięk.

#### 7. Podsumowanie Walidacja szkolenia

**Proces walidacji uczestników:** walidacja uczestników jest niezależna od procesu szkoleniowego. Osoba prowadząca szkolenie nie bierze udziału w ocenie swoich kursantów w zakresie, którego nauczała. Kończącą walidację przeprowadza inna, niezależna osoba. Proces walidacji prowadzony w formie testu oraz obserwacji w warunkach rzeczywistych.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

| Przedmiot / temat zajęć                                                              | Prowadzący             | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 13</b><br>Wprowadzenie do technik zaawansowanych h BRAND BUILDINGU +          | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 12:00               | 13:00               | 01:00         |
| <b>2 z 13</b><br>Zaawansowane fundamenty marki - audyt istniejących kont SM kursanta | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 13:00               | 13:45               | 00:45         |
| <b>3 z 13</b> Przerwa                                                                | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 13:45               | 14:00               | 00:15         |
| <b>4 z 13</b> Spójny wizerunek offline/online - audyt                                | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 14:00               | 15:00               | 01:00         |
| <b>5 z 13</b> Analiza SWOT SM Kursanta                                               | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 15:00               | 15:45               | 00:45         |
| <b>6 z 13</b> Przerwa                                                                | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |
| <b>7 z 13</b> Marka osobista - ruch w social mediach - video, własny styl.           | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 16:00               | 17:00               | 01:00         |
| <b>8 z 13</b> Marka osobista - ruch w social mediach - video, własny styl.           | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 17:00               | 17:45               | 00:45         |
| <b>9 z 13</b> Przerwa                                                                | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 17:45               | 18:00               | 00:15         |
| <b>10 z 13</b> Warsztat - profesjonalny montaż video.                                | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 18:00               | 19:00               | 01:00         |
| <b>11 z 13</b> Przerwa                                                               | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 19:00               | 19:15               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                              | Prowadzący             | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------|------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>12 z 13</b> Warsztat - profesjonalny montaż video | Bartłomiej Błażejewicz | 21-12-2025            | 19:15               | 20:00               | 00:45         |
| <b>13 z 13</b> Walidacja                             | -                      | 21-12-2025            | 20:00               | 21:00               | 01:00         |

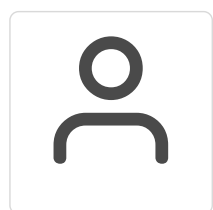
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena       |
|-------------------------------------------|------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 865,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 865,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 96,11 PLN  |
| Koszt osobogodziny netto                  | 96,11 PLN  |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Bartłomiej Błażejewicz

Doświadczony specjalista ds. mediów społecznościowych i Influencer. Prowadzi bardzo popularne profile społecznościowe łącząc tematykę barberską, handel i pasję do rapu. Uczestnik wielu specjalistycznych szkoleń branżowych - „Jak tworzyć skuteczne treści SM” (2025 r.) , „Budowanie strategii komunikacji w SM” (2023 r.) , „Skuteczne metody pozyskiwania klientów w sieci” (2023 r.). W ostatnich 5 latach zrealizował ok. 50 szkoleń o podobnej tematyce.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dla każdego uczestnika szkolenia zapewnione są materiały szkoleniowe w formie pprezentacji, zawierające informacje z zakresu przedmiotu szkolenia.

Szkolenie prowadzone jest w oparciu o jednostki dydaktyczne. Z tego powodu może wystąpić różnica między łączną liczbą godzin podaną w polu "Liczba godzin usługi" a czasem wykazanym w szczegółowym harmonogramie.

## Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem szkolenia powinien być czynny barber/fryzjer/pracownik branży beauty, który ma bezpośredni kontakt z klientem i który powinien być zainteresowany budowaniem swojej marki osobistej w internecie, oraz który przeszedł szkolenie podstawowe BARBER - BRAND BUILDING.

## Informacje dodatkowe

**Usługa szkoleniowa będzie realizowana wg. przelicznika godzin dydaktycznych: 1 godzina szkoleniowa = 45 minut.**

**Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.**

Validację prowadzi: **Arkadiusz Pietrzak**

**Warunkiem niezbędnym do ukończenia szkolenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% przewidzianych w jego ramach godzin szkolenia.**

**Koszt kursu jest możliwy ze stawką zwolnione w przypadku uzyskania przez Uczestnika dofinansowania na poziomie min. 70%.**

Podstawa prawna zwolnienia z Vat: art. 43 ust.1 pkt.26 lit. a ustawy o Vat

Podstawa prawna zwolnienia z Vat: art. §3ust.1pkt14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2025 r. poz. 832)

W pozostałych przypadkach faktura jest z VAT.

Szkolenie zostanie przeprowadzone zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego.

## Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone poprzez komunikator Google meet. Niezbędny jest sprawny mikrofon, kamera oraz głośnik/słuchawki, a także przeglądarka internetowa obsługująca standardy HTML5 i stabilne połączenie internetowe.

Powyższe spełnia niemal każdy smartphone lub laptop. Połączenie powinno zapewniać odpowiednią przepustowość, minimum 250 kb/s na uczestnika w przypadku spotkań grupowych.

Przed przystąpieniem do szkolenia prosimy o kontakt pod nr tel (+48) 690 123 397. Wykonamy test próbny połączenia na testowym linku Google Meet.

## Kontakt



**Arkadiusz Pietrzak**

**E-mail** [pietrzak.arkadiusz@wp.pl](mailto:pietrzak.arkadiusz@wp.pl)

**Telefon** (+48) 690 123 397