



## Sprzedaż korzyściami klienta salonu kosmetycznego - szkolenie

Numer usługi 2025/12/23/157243/3228154

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

119,05 PLN brutto/h

119,05 PLN netto/h

Gala Salon

Kosmetyki

Profesjonalnej i

Makijażu

Artystycznego Alicja

Goleniec

★★★★★ 5,0 / 5

14 ocen

📍 Oświęcim / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 25.02.2026 do 26.02.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Organizacja

### Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób zainteresowanych zdobyciem lub rozwojem kompetencji w zakresie organizacji i zarządzania salonem kosmetycznym, w tym w szczególności do właścicieli i współwłaścicieli salonów kosmetycznych, osób zarządzających lub przygotowujących się do objęcia funkcji organizacyjnych i menedżerskich w branży beauty, pracowników salonów kosmetycznych planujących rozwój zawodowy, a także **osób początkujących**, rozważających rozpoczęcie działalności w obszarze usług kosmetycznych lub planujących otwarcie własnego salonu.

Usługa jest również odpowiednia dla osób chcących uporządkować podstawową wiedzę z zakresu organizacji pracy, obsługi klienta oraz funkcjonowania salonu kosmetycznego w realiach rynkowych.

### Minimalna liczba uczestników

1

### Maksymalna liczba uczestników

6

### Data zakończenia rekrutacji

24-02-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

21

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia sprzedaży usług w oparciu o identyfikację potrzeb klienta i komunikowanie realnych korzyści, a nie wyłącznie cech oferty. Szkolenie rozwija umiejętność budowania wartości usługi, prowadzenia rozmów sprzedażowych oraz wzmacniania relacji z klientem w sposób sprzyjający długofalowej współpracy.

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

| Efekty uczenia się                                                                     | Kryteria weryfikacji                                                                   | Metoda walidacji                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Opisuje różnicę pomiędzy cechami oferty a korzyściami istotnymi z perspektywy klienta. | wykazuje poprawność merytoryczną odpowiedzi w teście wiedzy lub wywiadzie.             | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Opisuje etapy procesu sprzedaży opartego na potrzebach i oczekiwaniach klienta.        | wykazuje znajomość etapów procesu sprzedażowego w odpowiedziach ustnych lub pisemnych. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| wykazuje znajomość etapów procesu sprzedażowego w odpowiedziach ustnych lub pisemnych. | dobiera poprawnie potrzeby klienta w analizie studium przypadku lub symulacji.         | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Formułuje komunikaty sprzedażowe w języku korzyści dopasowane do potrzeb klienta.      | Wskazuje komunikaty sprzedażowe w języku korzyści dopasowane do potrzeb klienta.       | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| poprawne komunikaty sprzedażowe w zadaniu praktycznym.                                 | przestrzega zasad komunikacji proklienckiej podczas ćwiczeń warsztatowych.             | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

# 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

Usługa przygotowuje uczestnika do **samodzielnego prowadzenia sprzedaży usług w oparciu o identyfikację potrzeb klienta i komunikowanie realnych korzyści**, a nie wyłącznie cech oferty. Szkolenie rozwija umiejętność budowania wartości usługi, prowadzenia rozmów sprzedażowych oraz wzmacniania relacji z klientem w sposób sprzyjający długofalowej współpracy.

Usługa skierowana jest do osób zainteresowanych zdobyciem lub rozwojem kompetencji w zakresie organizacji i zarządzania salonem kosmetycznym, w tym w szczególności do właścicieli i współwłaścicieli salonów kosmetycznych, osób zarządzających lub przygotowujących się do objęcia funkcji organizacyjnych i menedżerskich w branży beauty, pracowników salonów kosmetycznych planujących rozwój zawodowy, a także **osób początkujących**, rozważających rozpoczęcie działalności w obszarze usług kosmetycznych lub planujących otwarcie własnego salonu.

Usługa jest również odpowiednia dla osób chcących uporządkować podstawową wiedzę z zakresu organizacji pracy, obsługi klienta oraz funkcjonowania salonu kosmetycznego w realiach rynkowych.

Program:

## Program usługi

### Wprowadzenie do sprzedaży korzyściami klienta

- potrzeby klienta, motywacje zakupowe, wartość usługi

### Cechy a korzyści w sprzedaży usług

- jak przekładać ofertę na język klienta

### Rozmowa sprzedażowa oparta na potrzebach

- pytania, aktywne słuchanie, diagnoza oczekiwań

### Budowanie komunikatów sprzedażowych

- argumentowanie, rekomendowanie usług, reagowanie na obiekcje

### Sprzedaż a relacja z klientem

- zaufanie, długofalowa współpraca, lojalność klienta

### Ćwiczenia praktyczne i symulacje rozmów

Walidacja

Informacje dodatkowe:

Stanowisko samodzielne, 2 modelki, zapewnione przez usługowce.

Walidacja wlicza się w liczbę godzin usługi.

Usługa realizowana w formie godzin dydaktycznych 45 min.

Przerwy są realizowane na prośbę uczestników, usługa jest wydłużona o czas zrealizowanych przerw

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

| Przedmiot / temat zajęć                                       | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 7</b><br>Wprowadzenie do sprzedaży korzyściami klienta | Alicja Goleniec | 25-02-2026            | 08:00               | 11:00               | 03:00         |
| <b>2 z 7</b> Cechy a korzyści w sprzedaży usług               | Alicja Goleniec | 25-02-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| <b>3 z 7</b> Cechy a korzyści w sprzedaży usług               | Alicja Goleniec | 25-02-2026            | 13:00               | 16:00               | 03:00         |
| <b>4 z 7</b> Rozmowa sprzedażowa oparta na potrzebach         | Alicja Goleniec | 26-02-2026            | 08:00               | 11:00               | 03:00         |
| <b>5 z 7</b> Budowanie komunikatów sprzedażowych              | Alicja Goleniec | 26-02-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| <b>6 z 7</b> Ćwiczenia praktyczne i symulacje rozmów          | Alicja Goleniec | 26-02-2026            | 13:00               | 15:30               | 02:30         |
| <b>7 z 7</b> Walidacja                                        | -               | 26-02-2026            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 500,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 119,05 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 119,05 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Alicja Goleniec

Właścicielka salonu kosmetyki profesjonalnej i makijażu artystycznego od 29 lat. Manualna terapeutka z 30 letnim doświadczeniem oraz Make Up Artist francuskiej szkoły makijażu Sphie Lacomte, mająca duże doświadczenie, między innymi w: inżynierii komórkowej oraz budowaniu i wzmacnianiu prawidłowego stelaża macierzy skórnej, koagulowaniu łagodnych zmian skórnych, indywidualnych masażu głęboko tkankowych związanych z wektorami napięć oraz ich obarczaniem, znajomości kosmetyki białej, jak również laseroterapii oraz diagnostyki skórnej wraz z doбором niszowych kosmetyków.

Ukończyła liczne kursy z zakresu Beauty, wykształcenie Technik usług kosmetycznych, dyplomowana kosmetyczka o specjalności: Kosmetyka.

Posiadaczka ponad 30 certyfikatów ukończenia różnego rodzaju szkoleń kosmetycznych.

W ostatnich 5 latach aktywnie działająca w branży beauty.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

### Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć.
- Uczestnicy zobowiązani są do podpisania listy obecności, potwierdzającej ich udział w usłudze.
- W trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny uczestnicy mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut
- Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych tj. 1h = 45 min

## Adres

ul. Mikołaja Kopernika 2

32-600 Oświęcim

woj. małopolskie

## Kontakt



### Alicja Goleniec

**E-mail** tojaala@alicjagoleniec.pl

**Telefon** (+48) 501 616 496