



Centrum

Biznesowych

Inspiracji Patrycja

Korpacka-Błaszczuk

★★★★★ 5,0 / 5

102 oceny

„Beauty Service Manager: Profesjonalne standardy od recepcji po gabinet - 4 część”

Numer usługi 2026/02/03/33629/3305148

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 20.04.2026 do 20.04.2026

1 350,00 PLN brutto

1 350,00 PLN netto

192,86 PLN brutto/h

192,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do branży **Beauty, Wellness & SPA**, a w szczególności do osób, dla których kluczowa jest bezpośrednia relacja z klientem oraz budowanie wizerunku eksperckiego.

W szczególności zapraszamy:

- **Właścicieli i Managerów salonów beauty i gabinetów medycyny estetycznej:** osób odpowiedzialnych za strategię rozwoju, standardy obsługi oraz rentowność placówki.
- **Kosmetologów, kosmetyczki oraz linergistki:** specjalistów, którzy chcą wzmocnić swoją pewność siebie w oferowaniu drogich pakietów zabiegowych i pielęgnacji domowej.
- **Lekarzy i pielęgniarki medycyny estetycznej:** osoby wykonujące zabiegi inwazyjne, dla których budowanie zaufania i bezpieczeństwa pacjenta jest kluczowym elementem pracy.
- **Pracowników recepcji i koordynatorów obsługi klienta:** „twarzy” salonu, które stanowią pierwszy i ostatni punkt styku z klientką, odpowiedzialnych za rezerwacje i sprzedaż komplementarną.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

10-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

7

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestników zaawansowanych kompetencji w zakresie profesjonalnej obsługi klienta w branży beauty, budowania autorytetu doradcy oraz psychologii sprzedaży relacyjnej. Uczestnik nauczy się, jak projektować doświadczenie klienta (Customer Journey) w standardzie Premium, co przełoży się na wzrost wskaźnika powracalności klientów oraz zwiększenie sprzedaży produktów do pielęgnacji domowej (upselling) bez stosowania presji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie WIEDZY uczestnik: Zna psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych w branży beauty (lęk przed bólem, potrzeba akceptacji). Rozróżnia typologię trudnych klientów i zna dedykowane techniki komunikacyjne dla każdego z nich. Zna zasady nowoczesnego savoir-vivre'u gabinetowego oraz wpływ proksemiki (zarządzania przestrzenią) na komfort klientki. Posiada wiedzę na temat konstrukcji języka korzyści oraz technik domykania wizyty kolejną rezerwacją. W zakresie UMIEJĘTNOŚCI uczestnik: Potrafi przeprowadzić diagnozę potrzeb klientki, stosując techniki aktywnego słuchania i pytania otwarte. Skutecznie stosuje "Tarcze na obiekcje" – potrafi uzasadnić wysoką cenę zabiegu wartością i efektami, a nie składnikami technologicznymi. Samodzielnie projektuje ścieżkę obsługi posprzedażowej (Follow-up), budując lojalność klientki poza salonem. Potrafi zarekomendować i sprzedać pielęgnację domową jako integralną część terapii zabiegowej. Wdraża procedurę radzenia sobie z reklamacjami i sytuacjami kryzysowymi (Metoda Szklanki). W zakresie KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH uczestnik: Prezentuje postawę "Doradcy Piękną" opartej na empatii, pewności siebie i spokoju eksperckim. Buduje relacje oparte na zaufaniu i bezpieczeństwie, dbając o najwyższy standard etyki zawodowej. Jest przygotowany do asertywnego zarządzania własną energią w kontaktach z wymagającymi klientami. Przyjmuje odpowiedzialność za wizerunek marki salonu jako miejsca o standardzie Premium.	Obserwację trenera podczas scenek symulacyjnych (odgrywanie ról: specjalista – klientka). Case study – analiza trudnych sytuacji z gabinetu uczestników. Test wiedzy / Quiz na zakończenie szkolenia, sprawdzający znajomość technik perswazyjnych i standardów obsługi.	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?

TAK

Program

MODUŁ I: Język Korzyści i Autorytet Specjalisty

Przestań mówić o składnikach aktywnych, zacznij mówić o promiennym spojrzeniu.

- **Detoks słowny:** Usuwamy zwroty typu „spróbujemy”, „może pomoże”, „nie obiecuje” – zastępujemy je językiem pewności i efektów.
- **Skuteczna argumentacja:** Jak opisać działanie lasera czy kwasu, by klientka widziała siebie na wymarzonych wakacjach, a nie igłę w skórze.
- **Filary obsługi posprzedażowej:** Jak dbać o klientkę między wizytami (telefon po zabiegu, personalizowane zalecenia domowe).

MODUŁ II: Pancierz na trudne sytuacje i obiekcje

Jak reagować, gdy klientka mówi: „To za drogie” lub „U konkurencji jest taniej”.

- **Szczepionka sprzedażowa:** Jak edukować klientkę o jakości produktów, zanim zapyta o cenę.
- **Obsługa „Klientki Ważniak” i „Sceptyczkii”:** Jak z klasą rozbroić nieuprzejmość i zyskać szacunek najbardziej wymagających osób.
- **Metoda szklanki w beauty:** Jak zamienić reklamację w okazję do zbudowania jeszcze silniejszej więzi.

MODUŁ III: Finalizacja i Rekomendacja Produktów (Upselling)

Zamykanie sprzedaży bez poczucia „bycia handlarzem”.

- **Ostatni klaps przy recepcji:** Jak skutecznie domknąć sprzedaż serii zabiegowej lub pielęgnacji domowej.
- **Pokonywanie lęku przed odmową:** Pamiętaj – jeśli nie zaproponujesz pielęgnacji domowej, klientka kupi ją w drogerii (i może zniweczyć Twój trud).
- **Technika zamknięcia:** Jak zaplanować kolejną wizytę („Zapiszemy panią od razu na termin za 3 tygodnie, żeby utrzymać ten świetny efekt?”).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 „Beauty Service Manager: Profesjonalne standardy od recepcji po gabinet - 4 część”	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	20-04-2026	09:00	15:45	06:45
2 z 2 Walidacja efektów kształcenia	PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK	20-04-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 350,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	192,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	192,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PATRYCJA KORPACKA-BŁASZCZUK

Dyrektor merytoryczny Brian Tracy Polska. Doświadczony, certyfikowany trener biznesu, dyplomowany coach, psycholog, wykładowca uczelni wyższych oraz praktyk biznesu. Certyfikowany praktyk „Kodu emocji”.

Współtwórczyni książki „Potęga biznesowych inspiracji. Zaprogramuj mózg na nowo”, którą wydała m.in. z Brianem Tracy oraz Michaeliem Tracy.

Współautorka książki Sięgaj dalej dedykowanej dla handlowców, trenerów i coachów, a także autorka licznych publikacji branżowych (np. w magazynach „World Business Class Magazine”, „As Sprzedaży”, „Szef Sprzedaży”, „Tygrysy Biznesu”).

Międzynarodowy, akredytowany trener Brian Tracy International (Master Class Business Trainer).

Występowała na 1 scenie m.in. z takimi osobami jak Brian Tracy, Kevin Hogan, Michael Tracy,

Mateusz Grzesiak czy Jacek Walkiewicz.

Autorka innowacyjnych metod i narzędzi menedżerskich oraz sprzedażowych.

Pracuje m.in. z zarządami firm, średnią i wyższą kadrą menedżerską, przedsiębiorcami, specjalistami, handlowcami oraz tysiącami osób zainteresowanymi swoim rozwojem.

Twórca projektów i programów rozwojowych, podnoszących wzrost sprzedaży i efektywności pracy u wielu klientów korporacyjnych.

Jest wykładowcą w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej (SWPS)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Co uczestnicy otrzymają w ramach szkolenia?

Na zajęciach pojawi się pakiet narzędziowy, który sprawi, że wiedza nie zostanie w wirtualnej sali szkoleniowej, ale „pójdzie” z uczestnikiem do biura:

1. "Niezbędnik Lidera" (Workbook):

- Podręcznik z teorią dodatkową w pigułce i miejscem na autodiagnozę własnego stylu zarządzania.

2. Gotowe Scenariusze i Skrypty Rozmów:

- Gotowy algorytm rozmowy z klientką.
- Zwroty proasertywne ułatwiające stawianie granic bez urazy rozmówcy.

3. Indywidualny Profil Komunikacyjny:

- Wnioski z ćwiczeń dotyczących mowy ciała i tonacji głosu – uczestnik dowie się, jak jest odbierany i co powinien skorygować w swojej autoprezentacji.

4. Dostęp do „Banku Rozwiązań Konfliktów - stworzonego na zajęciach”:

- Zbiór opracowanych podczas warsztatu rozwiązań dla realnych problemów (case studies), z którymi borykają się uczestnicy w swojej codziennej pracy.

5. Certyfikat:

- Dokument potwierdzający nabycie praktycznych umiejętności niezbędnych w branży Beauty

Informacje dodatkowe

Dlaczego ten program to „Must-Have” dla Twojego salonu?

- **Wzrost sprzedaży detalicznej (home care):** Opanowanie lęku przed oferowaniem kosmetyków domowych.
- **Większa liczba serii zabiegowych:** Zamiana klientek „przypadkowych” na klientki abonamentowe.
- **Profesjonalny wizerunek:** Zespół, który mówi językiem korzyści i emanuje spokojnym autorytetem.
- **Redukcja stresu:** Jasne procedury na trudne sytuacje z klientkami.

Adres

ul. Kryształowa 10/U1

20-582 Lublin

woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Korpacz-Błaszczuk

E-mail info@patrycjakorpaczka.pl

Telefon (+48) 502 517 417