



BEAUTY SALON

ANGELIKA

TACZYŃSKA

★★★★★ 5,0 / 5

762 oceny

Rozwój i wdrażanie oferty usługowej oraz marketingu w branży beauty z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi cyfrowych.

Numer usługi 2026/02/10/138468/3320755

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 26.02.2026 do 01.03.2026

10 500,00 PLN brutto

10 500,00 PLN netto

210,00 PLN brutto/h

210,00 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do właścicieli oraz współwłaścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z branży beauty, a także osób zarządzających salonami kosmetycznymi i usługowymi, które chcą rozwijać i profesjonalizować ofertę usługową, usprawniać działania marketingowe oraz zwiększać konkurencyjność firmy na rynku. Szkolenie dedykowane jest osobom odpowiedzialnym za marketing, komunikację z klientem, sprzedaż usług oraz budowanie wizerunku marki, które planują wdrożenie nowoczesnych narzędzi cyfrowych, automatyzację procesów marketingowych oraz skuteczniejsze wykorzystanie mediów społecznościowych i narzędzi online w prowadzeniu działalności gospodarczej.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	25-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	50
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

Celem edukacyjnym usługi jest nabycie przez uczestników wiedzy i praktycznych umiejętności z zakresu planowania i wdrażania działań marketingowych w branży beauty, w tym wykorzystania nowoczesnych narzędzi cyfrowych do budowania wizerunku marki, komunikacji z klientem, tworzenia treści marketingowych oraz analizy efektów działań promocyjnych. Uczestnicy rozwiną kompetencje w zakresie świadomego i efektywnego wykorzystania narzędzi online wspierających rozwój działalności usługowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje rynek beauty oraz specyfikę usług kosmetycznych	Identyfikuje grupę docelową, potrzeby klientów oraz działania konkurencji	Test teoretyczny
Buduje spójny wizerunek marki osobistej lub salonu kosmetycznego	Opracowuje elementy komunikacji marki zgodne z jej profilem i wartościami	Test teoretyczny
Planuje działania marketingowe dopasowane do celów biznesowych	Tworzy plan działań marketingowych odpowiadający założonym celom	Test teoretyczny
Tworzy i analizuje efekty prowadzonych działań marketingowych i wyciągać wnioski Wdraża nowoczesne rozwiązania cyfrowe w codziennej pracy salonu.	Umiejętność zaplanowania działań marketingowych dopasowanych do własnej działalności beauty.	Test teoretyczny
Tworzy treści marketingowe na potrzeby mediów społecznościowych	Przygotowuje posty lub materiały wideo dostosowane do grupy docelowej	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzia cyfrowe i AI w komunikacji marketingowej	Stosuje narzędzia AI do tworzenia treści sprzedażowych i informacyjnych	Test teoretyczny
Organizuje pracę salonu z wykorzystaniem narzędzi online	Konfiguruje system rezerwacji lub planuje pracę z użyciem kalendarzy online	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja My Personality Skills
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills

Program

Dzień 1 – Podstawy marketingu i budowania marki w branży beauty

- Wprowadzenie do szkolenia, zapoznanie uczestników
- Analiza rynku beauty i specyfiki usług kosmetycznych
- Podstawowe pojęcia marketingowe w działalności usługowej
- Budowanie profesjonalnego wizerunku marki osobistej i salonu
- Określanie celów marketingowych i planowanie działań
- Ćwiczenia praktyczne: analiza własnej marki i oferty usługowej

Dzień 2 – Wyróżnienie się na rynku i tworzenie treści w mediach społecznościowych

- Strategie wyróżniania się na tle konkurencji w branży beauty
- Tworzenie treści marketingowych dopasowanych do klienta
- Podstawy nagrywania rolek i materiałów wideo
- Praca praktyczna z aplikacją CapCut
- Ćwiczenia praktyczne: nagrywanie i montaż krótkich materiałów wideo

Dzień 3 – Wykorzystanie narzędzi cyfrowych i AI w marketingu

- Wprowadzenie do narzędzi opartych o sztuczną inteligencję
- Praktyczne wykorzystanie ChatGPT w marketingu i komunikacji z klientem
- Tworzenie treści sprzedażowych i informacyjnych z pomocą AI
- Automatyzacja pracy marketingowej
- Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych

Dzień 4 – Narzędzia online i planowanie działań marketingowych

- Systemy rezerwacji online (Booksy, Fresha i inne)
- Organizacja pracy salonu z wykorzystaniem kalendarzy online
- Narzędzia do tworzenia grafik i materiałów promocyjnych (Canva)
- Tworzenie skutecznych postów na Facebook i Instagram
- Wprowadzenie do promocji postów i kampanii reklamowych
- Podsumowanie szkolenia i konsultacje indywidualne.

1 godzina dydaktyczna = 45 minut. Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Wprowadzenie do szkolenia(cele szkolenia,analiza potrzeb, omówienie programu).	ANGELIKA TACZYŃSKA	26-02-2026	08:30	10:30	02:00
2 z 25 Budowanie oferty usługowej(struktura oferty,wycena,ćwiczenia:tworzenie własnej oferty).	ANGELIKA TACZYŃSKA	26-02-2026	10:30	12:30	02:00
3 z 25 Przerwa	ANGELIKA TACZYŃSKA	26-02-2026	12:30	13:00	00:30
4 z 25 Segmentacja klientów(opracowanie person, analiza przypadków,praca na przykładach uczestników).	ANGELIKA TACZYŃSKA	26-02-2026	13:00	15:00	02:00
5 z 25 Psychologia sprzedaży(techniki rozmów, symulacja rozmów z klientem).	ANGELIKA TACZYŃSKA	26-02-2026	15:00	17:00	02:00
6 z 25 Warsztaty ofertowe(przygotowanie finalnej oferty, konsultacja indywidualna).	ANGELIKA TACZYŃSKA	26-02-2026	17:00	18:30	01:30
7 z 25 Strategia marketingowa	ANGELIKA TACZYŃSKA	27-02-2026	08:30	10:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 25 Marka osobista(opracowanie własnego wizerunku).	ANGELIKA TACZYŃSKA	27-02-2026	10:30	12:30	02:00
9 z 25 Przerwa	ANGELIKA TACZYŃSKA	27-02-2026	12:30	13:00	00:30
10 z 25 Social media(tworzenie postów,analiza profili-praca praktyczna).	ANGELIKA TACZYŃSKA	27-02-2026	13:00	15:00	02:00
11 z 25 Tworzenie treści(nagrywanie rolek,pisanie opisów,praca z aparatem-praca praktyczna).	ANGELIKA TACZYŃSKA	27-02-2026	15:00	17:30	02:30
12 z 25 Plan contentowy(indywidualne harmonogramy).	ANGELIKA TACZYŃSKA	27-02-2026	17:30	18:30	01:00
13 z 25 Omówienie i prezentacja narzędzi(Meta Business Suite, Google Workspace,Canva,CapCut,CRM-HubSpot,Messenger,WhatsApp Business).	ANGELIKA TACZYŃSKA	28-02-2026	08:30	11:30	03:00
14 z 25 Automatyzacja procesów sprzedażowych(praca Meta Business Suite,ManyChat,Formularz Google,Mailchip).	ANGELIKA TACZYŃSKA	28-02-2026	11:30	13:30	02:00
15 z 25 Przerwa	ANGELIKA TACZYŃSKA	28-02-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 25 Tworzenie reklam(tworzenie kampanii,meta Ads Manager,TikTok Ads Manager, Canva,Menadżer reklam-praca praktyczna).	ANGELIKA TACZYŃSKA	28-02-2026	14:00	16:30	02:30
17 z 25 Budowa lejka sprzedażowego(narzędzia meta Lead Ads,Formularz google,CRM HubSpot, zaprojektowanie lejka,stworzenie ścieżki klienta).	ANGELIKA TACZYŃSKA	28-02-2026	16:30	17:30	01:00
18 z 25 Analiza wyników i optymalizacja.	ANGELIKA TACZYŃSKA	28-02-2026	17:30	18:30	01:00
19 z 25 Strategia rozwoju firmy(analiza sytuacji wyjściowej mocne/słabe strony,cele biznesowe na 3/6/12 miesięcy, plan rozwoju usług/produktów, harmonogram wdrożeniowych).	ANGELIKA TACZYŃSKA	01-03-2026	08:30	11:30	03:00
20 z 25 Relacja z klientem(obsługa ,standardy,scenariusz rozmów-praca praktyczna).	ANGELIKA TACZYŃSKA	01-03-2026	11:30	13:00	01:30
21 z 25 Przerwa	ANGELIKA TACZYŃSKA	01-03-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 25 Procesy sprzedażowe-tworzenie procedur i checklist(proces sprzedaż krok po kroku,organizacja pracy i podział zadań,kontrola jakości i powtarzalność).	ANGELIKA TACZYŃSKA	01-03-2026	13:30	15:00	01:30
23 z 25 Optymalizacja finansowa-kalkulacje i rentowność-praca praktyczna.	ANGELIKA TACZYŃSKA	01-03-2026	15:00	16:30	01:30
24 z 25 Plan wdrożenia po szkoleniu (uzupełnienie planu wdrożeniowego ustalenie 3 najważniejszych działań „od jutra” Narzędzia / programy: Trello / Notion Google Kalendarz ,Dokumenty Google).	ANGELIKA TACZYŃSKA	01-03-2026	16:30	17:45	01:15
25 z 25 Walidacja	-	01-03-2026	17:45	18:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN

Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	200,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ANGELIKA TACZYŃSKA

Specjalistka z dziedziny kosmetologii estetycznej z ponad 6 letnim doświadczeniem. Od 2018 prowadzi własny gabinet kosmetyczny w Bydgoszczy. Regularnie uczestniczy w szkoleniach z kosmetologii estetycznej. Pani Angelika specjalizuje się w zabiegach oraz przeszła kursy oraz szkolenia z zakresu: mezoterapii igłowej 2019 r. lipolizy iniekcyjnej 2019 r. stymulatorów tkankowych 2020 r. Nici PDO/PLLA 2021 r. powiększania i modelowania ust 2021 r. wypełnianie zmarszczek kwasem hialuronowym 2020 r. hialuronidaza 2020 r. anatomia twarzy 2019 r. pierwsza pomoc w gabinecie kosmetycznym. Pani Angelika ma bogate doświadczenie w dostarczaniu usług z zakresu kosmetyki, prowadzi szkolenia od ponad 5 lat, posiada rozległą wiedzę na temat obsługi urządzeń kosmetycznych oraz ukończyła szkolenie pedagogiczne, kursy związane z wykorzystaniem mediów społecznościowych czy budowaniem marki osobistej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne zapewniane uczestnikom szkolenia:

- komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i elektronicznej (PDF)
- autorskie skrypty szkoleniowe obejmujące zagadnienia z zakresu marketingu, budowania marki, komunikacji w mediach społecznościowych oraz wykorzystania narzędzi cyfrowych
- checklisty i karty pracy do samodzielnej realizacji ćwiczeń praktycznych
- przykładowe schematy planowania działań marketingowych oraz harmonogramy publikacji treści
- dostęp do narzędzi wykorzystywanych podczas zajęć praktycznych (m.in. Canva, CapCut, narzędzia AI – wersje bezpłatne lub demonstracyjne)
- materiały pomocnicze do pracy warsztatowej: przykładowe treści, szablony postów, scenariusze rolek
- certyfikat ukończenia szkolenia
- notatnik i długopis do pracy podczas zajęć stacjonarnych

Materiały pozostają do dyspozycji uczestników również po zakończeniu szkolenia i mogą być wykorzystywane w dalszej pracy zawodowej.

Adres

ul. Jana Zamoyskiego 5
85-063 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Usługa szkoleniowa realizowana jest w sali szkoleniowej przystosowanej do prowadzenia zajęć dydaktycznych i warsztatowych. Miejsce realizacji zapewnia odpowiednie warunki lokalowe do nauki, w tym komfortową przestrzeń do pracy indywidualnej i grupowej.

Sala wyposażona jest w stanowiska umożliwiające pracę z narzędziami cyfrowymi, dostęp do internetu oraz zaplecze techniczne niezbędne do realizacji części praktycznej szkolenia. Uczestnicy mają możliwość korzystania z własnych urządzeń lub infrastruktury udostępnionej na miejscu.

Warunki lokalowe sprzyjają koncentracji, aktywnemu uczestnictwu w zajęciach oraz realizacji ćwiczeń praktycznych zgodnie z programem szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Dostęp do narzędzi online wykorzystywanych w trakcie szkolenia.

Kontakt



Angelika Taczyńska

E-mail angelikataczynska@wp.pl

Telefon (+48) 667 811 137