



Strategiczne Zarządzanie Gabinetem Kosmetologicznym

Numer usługi 2026/02/15/138927/3335690

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

416,67 PLN brutto/h

416,67 PLN netto/h

226,67 PLN cena rynkowa ⓘ

ESTEKA KAROLINA
BŁACHUT

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Paczków

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 12:00 h

📅 17.05.2026 do 17.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Styl życia / Uroda
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	<p>Usługa rozwojowa skierowana jest do osób dorosłych prowadzących lub planujących prowadzenie gabinetu kosmetycznego w branży beauty, które chcą rozwinąć kompetencje w zakresie strategicznego zarządzania działalnością, organizacji pracy oraz zwiększania rentowności usług. Szkolenie dedykowane jest w szczególności właścicielom i współwłaścicielom gabinetów, osobom odpowiedzialnym za rozwój oferty, sprzedaż usług oraz budowanie relacji z klientami.</p> <p>Program skierowany jest do uczestników, którzy łączą pracę z zabiegową z zarządzaniem biznesem i chcą uporządkować procesy decyzyjne, zoptymalizować strukturę oferty, poprawić stabilność finansową gabinetu oraz świadomie planować dalszy rozwój działalności, w tym organizację pracy zespołu i delegowanie zadań.</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	14-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie strategicznego zarządzania gabinetem kosmetycznym poprzez nabycie umiejętności analizy rentowności usług, planowania struktury oferty, definiowania grupy docelowej, organizacji procesów sprzedażowych oraz wdrażania działań zwiększających stabilność finansową i efektywność organizacyjną prowadzonej działalności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Strategiczne zarządzanie gabinetem kosmetycznym</p> <p>Uczestnik analizuje rolę właściciela gabinetu oraz określa etap rozwoju prowadzonej działalności.</p>	<p>Charakteryzuje rolę właściciela jako lidera i decydenta,</p> <p>Rozróżnia działania operacyjne od zarządczych,</p> <p>Identyfikuje aktualny etap rozwoju gabinetu,</p> <p>Wskazuje obszary wymagające zmiany lub optymalizacji.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Rentowność usług i struktura oferty</p> <p>Uczestnik ocenia rentowność usług oraz planuje strukturę oferty gabinetu w oparciu o cele finansowe.</p>	<p>Porównuje czas pracy z realnym dochodem,</p> <p>Identyfikuje usługi obniżające rentowność,</p> <p>Planuje zmiany w strukturze oferty wspierające stabilność finansową.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Pozyskiwanie klientów i proces sprzedaży</p> <p>Uczestnik projektuje proces pozyskiwania klientów oraz organizuje sprzedaż usług w gabinecie.</p>	<p>Definiuje grupę docelową gabinetu,</p> <p>Analizuje potrzeby i decyzje zakupowe klientów,</p> <p>Projektuje ścieżkę klienta od pierwszego kontaktu do stałej współpracy,</p> <p>Dobiera działania sprzedażowe bez presji cenowej.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Autoprezentacja i komunikacja ekspercka</p> <p>Uczestnik buduje wizerunek ekspercki oraz organizuje komunikację wspierającą rozwój gabinetu.</p>	<p>Charakteryzuje elementy wizerunku eksperckiego w branży beauty,</p> <p>Dobiera formy komunikacji podczas konsultacji,</p> <p>Analizuje spójność wizerunku w social mediach i w kontakcie bezpośrednim,</p> <p>Wskazuje działania wzmacniające autorytet właściciela gabinetu.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Organizacja pracy i rozwój zespołu</p> <p>Uczestnik organizuje procesy pracy w gabinecie oraz planuje rozwój zespołu.</p>	<p>Rozróżnia zadania wymagające delegowania,</p> <p>Charakteryzuje rolę właściciela jako przełożonego,</p> <p>Wskazuje zasady organizacji pracy zespołu,</p> <p>Planowuje działania ograniczające ryzyka biznesowe i przeciążenie pracą.</p>	<p>Test teoretyczny</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

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą zdobyć lub rozwinąć kompetencje zawodowe w zakresie strategicznego zarządzania gabinetem kosmetycznym. Program dedykowany jest właścicielom oraz osobom zarządzającym działalnością w branży beauty, które chcą zwiększyć rentowność usług, uporządkować procesy organizacyjne oraz świadomie planować rozwój biznesu.

Szkolenie realizowane jest w formie jednodniowych zajęć teoretyczno-praktycznych. Uczestnicy pracują na przykładach własnych działalności, analizują strukturę swojego gabinetu oraz opracowują rozwiązania możliwe do wdrożenia po zakończeniu usługi. W trakcie szkolenia przewidziane są przerwy wliczone w całkowity czas trwania usługi.

Strategiczne zarządzanie gabinetem (część teoretyczno-praktyczna)

- rola właściciela gabinetu jako lidera i decydenta,
- różnica między pracą zabiegową a zarządzaniem biznesem,
- identyfikacja etapu rozwoju gabinetu oraz analiza punktu wyjścia,
- określenie obszarów wymagających optymalizacji.

Walidacja: obserwacja w warunkach rzeczywistych

Rentowność usług i struktura oferty

- analiza opłacalności usług,
- czas pracy a realny dochód,
- eliminacja nierentownych usług,
- budowanie stabilnej i przejrzystej oferty gabinetu.

Walidacja: obserwacja w warunkach rzeczywistych

Klient idealny i proces sprzedaży usług

- definiowanie grupy docelowej w branży beauty,
- analiza potrzeb i decyzji zakupowych klientów,
- projektowanie ścieżki klienta od pierwszego kontaktu do stałej współpracy,
- sprzedaż usług bez presji cenowej.

Walidacja: obserwacja w warunkach rzeczywistych

Autoprezentacja ekspercka i komunikacja

- budowanie wizerunku właściciela jako eksperta,
- komunikacja w konsultacji i podczas sprzedaży,
- social media jako narzędzie biznesowe,
- planowanie treści o funkcji sprzedażowej i wizerunkowej.

Walidacja: obserwacja w warunkach rzeczywistych

Organizacja pracy, zespół i stabilność biznesowa

- przygotowanie do zatrudniania pracowników,
- organizacja pracy i delegowanie zadań,
- rola właściciela jako przełożonego,
- identyfikacja ryzyk biznesowych w gabinecie beauty,
- plan wdrożeniowy na kolejne 30–90 dni.

Walidacja: test teoretyczny.

Szkolenie kończy się walidacją efektów uczenia się. Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe oraz certyfikat ukończenia szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Strategiczne zarządzanie gabinetem	KAROLINA BŁACHUT	17-05-2026	08:00	11:00	03:00
2 z 11 Walidacja: obserwacja w warunkach rzeczywistych	-	17-05-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 11 Rentowność usług i struktura oferty	KAROLINA BŁACHUT	17-05-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 11 Walidacja: obserwacja w warunkach rzeczywistych	-	17-05-2026	13:00	13:15	00:15
5 z 11 Przerwa	KAROLINA BŁACHUT	17-05-2026	13:15	13:45	00:30
6 z 11 Klient idealny i proces sprzedaży usług	KAROLINA BŁACHUT	17-05-2026	13:45	16:00	02:15
7 z 11 Walidacja: obserwacja w warunkach rzeczywistych	-	17-05-2026	16:00	16:15	00:15
8 z 11 Autoprezentacja ekspercka i komunikacja	KAROLINA BŁACHUT	17-05-2026	16:15	17:30	01:15
9 z 11 Walidacja: obserwacja w warunkach rzeczywistych	-	17-05-2026	17:30	17:45	00:15
10 z 11 Organizacja pracy, zespół i stabilność biznesowa	KAROLINA BŁACHUT	17-05-2026	17:45	19:30	01:45
11 z 11 Walidacja: Egzamin teoretyczny	-	17-05-2026	19:30	20:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	416,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	416,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KAROLINA BŁACHUT

Nazywam się Karolina Błachut – jestem dyplomowaną pielęgniarką, certyfikowanym szkoleniowcem oraz doświadczonym praktykiem medycyny estetycznej. Od wielu lat nieustannie rozwijam swoją wiedzę i umiejętności, łącząc wykształcenie medyczne z pasją do estetyki i pracy z ludźmi.

Jestem właścicielką gabinetu EsteKa w Paczkowie – miejsca, w którym łączę codzienną praktykę zabiegową z działalnością edukacyjną skierowaną do profesjonalistek branży beauty oraz personelu medycznego. Moim celem jest tworzenie przestrzeni, w której nauka łączy się z praktyką, a wiedza przekazywana jest w sposób bezpieczny, rzetelny i pełen szacunku do anatomii ludzkiego ciała.

Prowadzę autorskie szkolenia obejmujące między innymi: mezoterapię igłową, lipolizę iniekcyjną, modelowanie ust, wolumetrię twarzy, zabiegi autologiczne oraz BTX effect (toksyna botulinowa).

Każde szkolenie oparte jest na solidnych podstawach anatomicznych i klinicznych, a także na moim własnym doświadczeniu zdobytym w pracy z pacjentami.

W trakcie zajęć łączę merytoryczną teorię z intensywną praktyką na modelkach, dzięki czemu uczestniczki zdobywają realne umiejętności, które mogą od razu wykorzystać w swojej pracy.

Misją mojej działalności jest podnoszenie kwalifikacji zawodowych w zakresie nowoczesnych technik zabiegowych, zwiększanie bezpieczeństwa pacjentów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych wspierających proces nauki oraz samodzielną pracę po zakończeniu usługi. W ramach szkolenia przekazywany jest skrypt szkoleniowy zawierający zagadnienia teoretyczne oraz schematy omawianych technik. Uczestnik otrzymuje również podstawowe akcesoria do pracy

Adres

ul. Ignacego Daszyńskiego 1/1
48-370 Paczków
woj. opolskie

Szkolenie realizowane jest w profesjonalnej sali szkoleniowej EsteKa w Paczkowie, przystosowanej do prowadzenia zajęć teoretycznych i praktycznych z zakresu medycyny estetycznej. Sala jest jasna, nowoczesna i wyposażona w ergonomicznie rozmieszczone stanowiska pracy dla uczestników. Do dyspozycji są profesjonalne stanowiska zabiegowe, manekiny szkoleniowe oraz sprzęt stosowany w gabinetach medycyny estetycznej, w tym m.in. autoklawy, chłodziarki do preparatów oraz urządzenia wykorzystywane w zabiegach iniekcyjnych. Sala posiada wysokiej jakości oświetlenie zabiegowe, ekran do prezentacji multimedialnych oraz zaplecze umożliwiające dokumentację i analizę efektów pracy. Uczestnikom zapewniony jest dostęp do napojów oraz warunki sprzyjające koncentracji i bezpiecznej realizacji zajęć praktycznych.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



KAROLINA BŁACHUT

E-mail szkolenia.karolinablachut@gmail.com

Telefon (+48) 506 363 944