



Beauty Pro 4.0 – Cyfrowe Zarządzanie Usługami Beauty i Automatyzacja Procesów Klienta (BUR)

Numer usługi 2026/02/23/161978/3355083

2 800,00 PLN brutto
2 276,42 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
81,30 PLN netto/h
213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

DEVELEDUM
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

1 868 ocen

📍 mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 11.05.2026 do 11.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do mikro i małych przedsiębiorstw z branży beauty (kosmetyka, fryzjerstwo, podologia, wellness), w tym dla:

- Właścicieli i menedżerów salonów, chcących skuteczniej zarządzać procesami obsługi klienta i planowaniem czasu pracy.
- Specjalistów pracujących stacjonarnie lub mobilnie, którzy dążą do usprawnienia przepływu informacji i automatyzacji czynności administracyjnych.
- Osób samozatrudnionych, które potrzebują narzędzi cyfrowych do lepszego planowania rezerwacji i mierzenia efektywności usług.
- Konsultantów i trenerów beauty, chcących wdrożyć automatyzację marketingu i zarządzania projektami szkoleniowymi.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

10-05-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

28

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 szkolenia jest rozwój kompetencji cyfrowych, zarządczych i organizacyjnych w branży beauty. Uczestnicy nauczą się wykorzystywać nowoczesne technologie do zwiększania efektywności, jakości obsługi i satysfakcji klientów. Zdobędą praktyczne umiejętności automatyzacji procesów oraz wdrażania narzędzi do analityki i raportowania rentowności. Efektem będzie opracowanie własnego, cyfrowego planu rozwoju salonu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi zaplanować i wdrożyć cyfrowe rozwiązania do zarządzania usługami beauty.	Uczestnik poprawnie identyfikuje co najmniej 3 procesy do automatyzacji w swoim gabinecie.	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje narzędzia CRM i automatyzacji w obsłudze klienta.	Samodzielnie tworzy cyfrową kartę usługi i ustawienie automatycznego powiadomienia dla klienta.	Analiza dowodów i deklaracji
Projektuje ścieżki klienta i automatyzuje procesy komunikacyjne.	Opracowuje kompletny Customer Journey Map dla wybranej usługi beauty.	Analiza dowodów i deklaracji
Rozumie zasady ochrony danych i bezpieczeństwa w środowisku online.	Poprawnie rozwiązuje test z zakresu bezpieczeństwa cyfrowego baz danych.	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

Podział godzin usługi: 20 h zdalnie w czasie rzeczywistym (zajęcia zdalne w czasie rzeczywistym-16h oraz konsultacje online-4h-praktyka) + 8 h e-learning-teoria (asynchronicznie).

Program szkolenia:

Moduł I: Cyfrowa transformacja i platforma Edu Narzędzia (e-learning)

- Analiza nowych technologii i trendów w zakresie digitalizacji usług.
- Mapowanie działań w salonie i diagnoza obszarów wymagających optymalizacji procesowej.
- Konfiguracja profilu użytkownika, tworzenie harmonogramu pracy i nawigacja po platformie LMS.

Moduł II: Projektowanie ścieżki klienta i CRM (warsztaty live)

- Tworzenie mapy Customer Journey (ścieżki klienta) dla usług beauty.
- Budowa cyfrowych kart usług, baz danych klientów oraz dokumentacji zabiegowej.
- Konfiguracja automatycznych przypomnień o wizytach, ankiet satysfakcji i raportów.

Moduł III: Marketing cyfrowy i analiza rentowności (warsztaty live)

- Projektowanie automatyzacji marketingowych, takich jak sekwencje e-mail i chatboty.
- Zintegrowana komunikacja w mediach społecznościowych i newsletterach.
- Prowadzenie analityki danych – raportowanie rentowności oraz jakości świadczonych usług.

Moduł IV: Projekt wdrożeniowy i certyfikacja (konsultacje live)

- Przygotowanie indywidualnego planu rozwoju salonu w oparciu o zebrane dane.
- Tworzenie cyfrowego portfolio rozwojowego w systemie LMS dokumentującego nabyte kompetencje.

Walidacja.

Metody stosowane w trakcie szkolenia: wykład, dyskusja, praca indywidualna, praca w grupach, analiza przypadków i inne.

Szkolenie będzie miało również aspekt praktyczny - podczas zajęć trener będzie odnosił się do prowadzonych przez Uczestników działalności, przekazywał wskazówki i kierunki rozwoju (wyłącznie dla chętnych).

Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych. W ramach szkolenia przewidziano przerwy, które nie są wliczane do czasu szkolenia. **Wskazany w harmonogramie termin 8:00 - 12:15 jest pierwszym możliwym skierowanym na konsultacje dla Uczestników. Wszystkie terminy są dostępne u Dostawcy usługi. Prosimy o kontakt z Dostawcą po zapisie w celu ustalenia dokładnego terminu**

Warunki organizacyjne usługi - szkolenie zdalne oraz zdalne w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy wideokonferencyjnej (część synchroniczna) + platforma e-learning (część asynchroniczna). W trakcie szkolenia planowane współdzielenie ekranu, dyskusje, ćwiczenia indywidualne i grupowe (podział Uczestników na grupy 2-3 osobowe, w zależności od liczby Uczestników). Szczegółowy opis wymogów w sekcji: Warunki techniczne.

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona po szkoleniu. Osoba przeprowadzająca proces walidacji udostępni Uczestnikom test teoretyczny oraz studium przypadku będącym podstawą do przeprowadzenia analizy dowodów i deklaracji.

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80%, uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji (nie niższego niż 50% prawidłowych odpowiedzi podczas walidacji) oraz wypełnienie ankiety ewaluacyjnej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 MODUŁ I: Analiza nowych technologii i trendów w zakresie digitalizacji usług	Jakub Dzieńkowski	11-05-2026	08:00	10:30	02:30
2 z 20 Przerwa	Jakub Dzieńkowski	11-05-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 20 MODUŁ I: Mapowanie działań w salonie i diagnoza obszarów wymagających optymalizacji procesowej.	Jakub Dzieńkowski	11-05-2026	10:45	13:15	02:30
4 z 20 Przerwa	Jakub Dzieńkowski	11-05-2026	13:15	13:30	00:15
5 z 20 MODUŁ I: Konfiguracja profilu użytkownika, tworzenie harmonogramu pracy i nawigacja po platformie LMS.	Jakub Dzieńkowski	11-05-2026	13:30	16:30	03:00
6 z 20 MODUŁ II: Tworzenie mapy Customer Journey (ścieżki klienta) dla usług beauty.	Jakub Dzieńkowski	18-05-2026	08:00	10:30	02:30
7 z 20 Przerwa	Jakub Dzieńkowski	18-05-2026	10:30	10:45	00:15
8 z 20 MODUŁ II: Budowa cyfrowych kart usług, baz danych klientów oraz dokumentacji zabiegowej.	Jakub Dzieńkowski	18-05-2026	10:45	13:15	02:30
9 z 20 Przerwa	Jakub Dzieńkowski	18-05-2026	13:15	13:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 20 MODUŁ II: Konfiguracja automatycznych przypomnień o wizytach, ankiet satysfakcji i raportów	Jakub Dzieńkowski	18-05-2026	13:30	16:30	03:00
11 z 20 MODUŁ III: Projektowanie automatyzacji marketingowych, takich jak sekwencje e-mail i chatboty.	Jakub Dzieńkowski	20-05-2026	08:00	10:30	02:30
12 z 20 Przerwa	Jakub Dzieńkowski	20-05-2026	10:30	10:45	00:15
13 z 20 MODUŁ III: Zintegrowana komunikacja w mediach społecznościowych i newsletterach	Jakub Dzieńkowski	20-05-2026	10:45	13:15	02:30
14 z 20 Przerwa	Jakub Dzieńkowski	20-05-2026	13:15	13:30	00:15
15 z 20 MODUŁ III: Prowadzenie analityki danych – raportowanie rentowności oraz jakości świadczonych usług.	Jakub Dzieńkowski	20-05-2026	13:30	16:30	03:00
16 z 20 MODUŁ IV: Przygotowanie indywidualnego planu rozwoju salonu w oparciu o zebrane dane	Jakub Dzieńkowski	21-05-2026	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 20 MODUŁ IV: Tworzenie cyfrowego portfolio rozwojowego w systemie LMS dokumentującego o nabyte kompetencje.	Jakub Dzieńkowski	21-05-2026	09:00	10:00	01:00
18 z 20 Przerwa	Jakub Dzieńkowski	21-05-2026	10:00	10:15	00:15
19 z 20 MODUŁ IV: Omówienie wyników projektu z trenerem	Jakub Dzieńkowski	21-05-2026	10:15	11:15	01:00
20 z 20 Walidacja (Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie i analiza dowodów i deklaracji)	-	21-05-2026	11:15	12:15	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 276,42 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	81,30 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Jakub Dzieńkowski

Prawnik, przedsiębiorca i trener biznesu z ponad 15-letnim doświadczeniem w pracy z przedsiębiorcami, menedżerami oraz organizacjami realizującymi projekty szkoleniowe. Absolwent prawa (UWM w Olsztynie) oraz Uniwersytetu Jaume I w Hiszpanii, ukończył Kurs Trenera Biznesu w IBD Business School.

Od 2014 r. prowadzi własną działalność szkoleniową, a w latach 2020–2025 pełnił funkcję Prezesa Zarządu spółki szkoleniowej DEVELEDUM sp. z o.o. Na co dzień prowadzi negocjacje biznesowe i kontraktowe z klientami, partnerami oraz instytucjami finansującymi projekty rozwojowe. Posiada praktyczne doświadczenie w negocjacjach handlowych B2B, ustalaniu warunków współpracy, pracy z konfliktami interesów oraz negocjacjach w środowisku międzykulturowym, ze szczególnym uwzględnieniem rynku hiszpańskiego. Zrealizował kilkaset godzin szkoleń z zakresu przedsiębiorczości, zarządzania i aspektów prawnych biznesu. W szkoleniach z negocjacji łączy wiedzę prawną z praktyką przedsiębiorczą, wykorzystując studia przypadków i symulacje negocjacyjne. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń/kursów i warsztatów nie krótsze niż 5lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały: skrypty PDF, karty pracy, szablony BPMN-lite, checklisty wdrożeniowe, mini-poradniki narzędzi, quizy.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest:

- założenie przez Uczestnika konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.
- podstawowa obsługa komputera
- doświadczenie w prowadzeniu działalności/organizacji – rekomendowane, nieobowiązkowe.

Informacje dodatkowe

Usługa Szkoleniowa została stworzona na podstawie licencji pełnej Edu Narzędzia zakupionej z dofinansowaniem projektu "USŁUGI ROZWOJOWE 4.0 – wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii" nr FERS.01.03-IP.09-0015/23"

Warunkiem ukończenia szkolenia (a zarazem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu) jest frekwencja na poziomie minimum 80% (weryfikowane na podstawie raportów logowania), oraz uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji (oceny dokonuje niezależna osoba przeprowadzająca walidację).

Warunki techniczne

W celu prawidłowej realizacji usługi w formule zdalnej (asynchronicznej i synchronicznej), uczestnik powinien dysponować następującymi zasobami:

- Dostęp do komputera lub laptopa z aktualną przeglądarką internetową wspierającą platformy LMS.
- Stabilne łącze internetowe umożliwiające udział w zajęciach video w czasie rzeczywistym.
- Sprawna kamera, mikrofon oraz głośniki/słuchawki do interakcji z trenerem.
- Posiadanie aktywnego konta e-mail do rejestracji na platformie Edu Narzędzia.
- Zalecane środowisko pracy pozwalające na swobodną komunikację głosową podczas konsultacji i warsztatów.

Dzięki architekturze opartej na przeglądarce, usługa jest w pełni skalowalna i dostępna dla pracowników o różnym stopniu zaawansowania technicznego – od techników terenowych po kadrę zarządzającą.

Kontakt



Jakub Dzieńkowski

E-mail szkolenia@develedum.pl

Telefon (+48) 455 406 977