



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

Szkolenie z marketingu w świecie beauty – skuteczna promocja salonu i marki osobistej

Numer usługi 2026/03/02/189012/3374191

📍 Zawiercie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 21.03.2026 do 21.03.2026

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli i menedżerów salonów kosmetycznych, fryzjerskich, barberskich oraz gabinetów stylizacji rzęs i paznokci,
- wizażystów, stylistek i kosmologów prowadzących jednoosobową działalność lub planujących jej rozpoczęcie,
- osób chcących samodzielnie prowadzić skuteczny marketing swojego salonu, marki osobistej lub usług w branży beauty,
- osób zainteresowanych budowaniem rozpoznawalności i profesjonalnego wizerunku w mediach społecznościowych.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

16-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

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 przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania, tworzenia i prowadzenia działań marketingowych w branży beauty, ze szczególnym uwzględnieniem promocji w mediach społecznościowych. Uczestnik po ukończeniu szkolenia potrafi stworzyć strategię marketingową dopasowaną do swojego salonu lub marki osobistej, zwiększyć widoczność w sieci oraz skutecznie pozyskiwać nowych klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna: Podstawowe zasady marketingu w branży beauty i zachowań konsumenckich. Elementy skutecznej strategii marketingowej salonu kosmetycznego. Różne kanały promocji (media społecznościowe, reklama płatna, rekomendacje, wizytówki Google). Zasady budowania spójnego wizerunku marki osobistej. Podstawy planowania treści i tworzenia angażujących materiałów w social media. Zasady komunikacji z klientem i zarządzania opiniami online.	Test wiedzy teoretycznej – sprawdzający znajomość podstaw marketingu i zasad promocji w branży beauty.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi: Stworzyć plan marketingowy dla swojego salonu lub marki beauty. Samodzielnie zaplanować i opublikować treści w mediach społecznościowych. Określić grupę docelową i dopasować do niej komunikację wizualną i językową. Analizować wyniki działań marketingowych i wyciągać wnioski. Wykorzystywać narzędzia online (np. Canva, Meta Business Suite, Google Moja Firma) w promocji usług.	Zadanie praktyczne – opracowanie mini strategii marketingowej lub planu komunikacji dla własnego salonu / marki.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi: Profesjonalnie komunikować się z klientem i budować relacje oparte na zaufaniu. Świadomie budować swój wizerunek w sieci i dbać o reputację marki. Pracować samodzielnie nad rozwojem marki i analizować trendy rynkowe.	Analiza przykładowego profilu beauty – ocena sposobu komunikacji i propozycja usprawnień. Dyskusja z trenerem – omówienie decyzji i argumentów w zakresie budowania wizerunku i promocji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

I. Wprowadzenie do szkolenia – 9:00–9:30 (0,5h)

- Powitanie uczestników i przedstawienie celów szkolenia.
- Omówienie programu i harmonogramu dnia.
- Wstęp do marketingu w branży beauty – dlaczego promocja jest kluczowa.

II. Podstawy marketingu w branży beauty – 9:30–10:30 (1h)

- Zachowania konsumenckie klientów beauty.
- Różne kanały marketingowe (online/offline) i ich skuteczność.
- Budowanie marki osobistej i wizerunku salonu.

III. Social media i promocja online – 10:30–11:45 (1,25h)

- Wybór kanałów społecznościowych odpowiednich dla branży beauty.
- Planowanie treści i harmonogram publikacji.
- Tworzenie angażujących postów, relacji i materiałów wideo.
- Praktyczne ćwiczenia: mini harmonogram dla własnej marki.

IV. Analiza konkurencji i strategia marketingowa – 11:45–12:30 (0,75h)

- Jak analizować działania konkurencji w mediach społecznościowych.
- Tworzenie unikalnej propozycji wartości (USP) dla własnej usługi.
- Wyznaczanie celów marketingowych i KPI.

Przerwa obiadowa – 12:30–13:00 (30 minut)

V. Marketing praktyczny: kampanie reklamowe – 13:00–14:30 (1,5h)

- Podstawy płatnych kampanii reklamowych (Facebook Ads, Instagram Ads).
- Targetowanie grupy docelowej i analiza wyników kampanii.
- Budżetowanie działań promocyjnych.
- Ćwiczenia praktyczne: przygotowanie propozycji kampanii.

VI. Komunikacja z klientem i budowanie relacji – 14:30–15:30 (1h)

- Obsługa klienta online i offline.
- Zarządzanie opiniami i reputacją w Internecie.

- Email marketing i newsletter w branży beauty.

VII. Podsumowanie i wdrożenie strategii – 15:30–17:00 (1,5h)

- Opracowanie własnego planu marketingowego na najbliższy miesiąc.
- Prezentacja i omówienie planów uczestników.
- Feedback od prowadzącego.
- Wręczenie certyfikatów ukończenia szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do szkolenia	Julia Przedworska	21-03-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 8 Podstawy marketingu w branży beauty	Julia Przedworska	21-03-2026	09:30	10:30	01:00
3 z 8 Social media i promocja online	Julia Przedworska	21-03-2026	10:30	11:45	01:15
4 z 8 Analiza konkurencji i strategia marketingowa	Julia Przedworska	21-03-2026	11:45	12:30	00:45
5 z 8 Przerwa obiadowa	Julia Przedworska	21-03-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 8 Marketing praktyczny: kampanie reklamowe	Julia Przedworska	21-03-2026	13:00	14:30	01:30
7 z 8 Komunikacja z klientem i budowanie relacji	Julia Przedworska	21-03-2026	14:30	15:30	01:00
8 z 8 Podsumowanie i wdrożenie strategii	Julia Przedworska	21-03-2026	15:30	17:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Julia Przedworska

Julia to doświadczona stylistka paznokci, łącząca pasję do piękna z umiejętnościami profesjonalnej obsługi klienta. Ukończyła liczne kursy z zakresu stylizacji paznokci, laminacji brwi, kosmetyologii estetycznej, makijażu ślubnego, marketingu oraz sprzedaży, co pozwala jej nie tylko wykonywać perfekcyjne stylizacje, ale także inspirować innych do łączenia pasji z pracą zawodową. Podczas swoich szkoleń stawia na komfort, przyjazną atmosferę i indywidualne podejście do uczestników.

Julia jest także aktywną sportsmenką – posiada certyfikaty i dyplomy za osiągnięcia w pływaniu, bieganiu oraz siatkówce. Uczestniczyła w wielu zawodach sportowych w kraju, zdobywając doświadczenie w rywalizacji, pracy zespołowej i samodyscyplinie. Wierzy, że dbanie o siebie to coś więcej niż wygląd – to także zdrowie, energia i pewność siebie, które przekładają się na sukces zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik po kursie:

1. Zna zasady skutecznego marketingu w branży beauty, w tym promocji online i offline.
2. Potrafi określić grupę docelową oraz dopasować strategię komunikacji i promocji do potrzeb klientów.
3. Umie samodzielnie planować i tworzyć treści marketingowe w mediach społecznościowych, kampanie reklamowe oraz działania zwiększające rozpoznawalność marki.
4. Zna narzędzia analizy wyników marketingowych i potrafi wyciągać wnioski do poprawy efektywności działań.
5. Potrafi budować profesjonalny wizerunek marki osobistej i salonu w sieci oraz zarządzać reputacją.

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje:

- Skrypt szkoleniowy zawierający kluczowe informacje z zakresu marketingu w branży beauty, w tym zasady promocji, planowania treści i komunikacji z klientem.

- Gotową strategię marketingową z przykładowym harmonogramem działań i wskazówkami, jak prowadzić kampanie promocyjne w mediach społecznościowych.
- Spis potrzebnych materiałów i narzędzi do prowadzenia skutecznych działań marketingowych (narzędzia online, szablony postów, checklisty).
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia, potwierdzający zdobyte kwalifikacje i umiejętności praktyczne.
- Materiały do notowania (notes, długopis).

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail andrzej.dabkowski@valorapro.pl

Telefon (+48) 798 779 116