



Centrum "Mentoris"
Mateusz Prucnal

★★★★★ 4,9 / 5

2 969 ocen

Strategia zarządzania i rozwoju biznesu beauty oraz budowanie marki osobistej - szkolenie

Numer usługi 2026/03/03/25838/3376945

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 18.04.2026 do 19.04.2026

2 900,00 PLN brutto

2 900,00 PLN netto

207,14 PLN brutto/h

207,14 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa jest skierowana do fryzjerek i stylistek włosów pracujących w salonach lub prowadzących własną działalność w branży hair & beauty. Uczestniczki powinny posiadać podstawowe doświadczenie w świadczeniu usług fryzjerskich oraz w kontaktach z klientami, a także być zainteresowane rozwojem kompetencji związanych z organizacją pracy salonu, budowaniem marki osobistej, profesjonalizacją obsługi oraz zwiększaniem widoczności w mediach społecznościowych. Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla osób rozwijających już działający salon, jak i dla tych, które chcą uporządkować procesy pracy, poprawić komunikację z klientami i wzmocnić swoją pozycję na rynku usług beauty.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

17-04-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

14

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

Usługa przygotowuje uczestniczkę/uczestnika do świadomego prowadzenia biznesu beauty w oparciu o procedury, optymalizację kosztów, profesjonalne standardy oraz do tworzenia spójnej marki osobistej, która wzmacnia pozycję salonu i przyciąga właściwych klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje kluczowe elementy zarządzania salonem beauty.	Uczestnik wskazuje prawidłowy opis modelu systemowego salonu beauty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje kluczowe obszary operacyjne salonu spośród czterech odpowiedzi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia zasady delegowania, polityki cenowej i optymalizacji kosztów.	Uczestnik wybiera poprawną definicję delegowania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje zasadę prawidłowej polityki cenowej w pytaniu testowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje bariery utrudniające profesjonalizm w trudnych sytuacjach.	Uczestnik odróżnia barierę emocjonalną od organizacyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje przykład zachowania obniżającego profesjonalizm.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje rolę wartości osobistych w zarządzaniu i wizerunku salonu	Uczestnik identyfikuje poprawną definicję wartości zawodowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje zachowanie zgodne z wybraną wartością.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia proces budowania tożsamości zawodowej stylistki.	Uczestnik zaznacza właściwą sekwencję etapów budowania tożsamości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera element wpływający na spójność tożsamości zawodowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasady autentycznej komunikacji.	Uczestnik wskazuje cechę autentycznej komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje komunikat niespójny z zasadą autentyczności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje techniki tworzenia przekazu eksperckiego. Uczestnik wyjaśnia, na czym polega świadoma widoczność w social mediach.	Uczestnik wybiera element właściwej struktury przekazu eksperckiego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje przykład niepoprawnego przekazu eksperckiego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje prawidłową definicję świadomej widoczności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje działanie zwiększające widoczność stylistki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje proces budowania autorytetu i eksperckości w branży beauty	Uczestnik identyfikuje działanie wzmacniające autorytet.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje błąd obniżający eksperckość.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy podstawową strategię działania salonu beauty.	Uczestnik wskazuje właściwe elementy strategii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dobiera właściwy cel strategiczny do case study.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje procedury i systemy usprawniające pracę.	Uczestnik wybiera poprawny element mini-procedury	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje działanie zgodne z przyjętą procedurą.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje własne bariery i ograniczenia zawodowe.	Uczestnik wskazuje odpowiedź opisującą barierę wewnętrzną.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dobiera adekwatny sposób pracy z konkretną barierą.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyznacza wartości i wizję własnego biznesu.	Uczestnik rozpoznaje przykład prawidłowo sformułowanej wizji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wybiera wartość adekwatną do przedstawionej sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik kreuje autentyczny przekaz ekspercki.	Uczestnik wskazuje poprawny element narracji eksperckiej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje przykład nieautentycznego przekazu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zasady budowania marki osobistej online. Uczestnik projektuje komunikację przyciągającą właściwych klientów.	Uczestnik wskazuje działanie zgodne ze spójną marką osobistą.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje przykład błędu w komunikacji marki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik dobiera styl komunikacji do modelu klienta z opisu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje element zwiększający atrakcyjność przekazu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik działa odpowiedzialnie i profesjonalnie w kontaktach z klientami	Uczestnik wskazuje zachowanie zgodne ze standardami obsługi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje reakcję nieprofesjonalną w pytaniu sytuacyjnym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dba o spójność wizerunku swojego i salonu.	Uczestnik wskazuje działanie wspierające spójność wizerunku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik identyfikuje element zaburzający wizerunek marki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przyjmuje perspektywę lidera opartego na wartościach i systemach.	Uczestnik wybiera zachowanie zgodne z podejściem systemowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje decyzję zgodną z wartościami lidera.	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?

Program

- 1 h szkolenia = 60 minu
- Szkolenie trwa łącznie 14 godzin zegarowych w tym: 7 godzin teorii, 4 godzin i 30 min praktyki, 30 min walidacji oraz 2 godziny przerw
- Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia

DZIEŃ 1 – Strategia zarządzania i rozwoju biznesu beauty

1.Podstawy zarządzania salonem beauty – model systemowy (Teoria: 1h)

- kluczowe obszary salonu, model systemowy, rola procesów i standardów.
- Forma: mini-wykład, prezentacja, dyskusja.

2.Procedury i standardy: jak budować salon „na autopilocie” (Teoria: 1h)

- zasady standaryzacji, tworzenie procedur, checklista.
- Forma: prezentacja, dyskusja.

3.Optymalizacja kosztów i polityka cenowa usług (Teoria: 1h)

- typy kosztów, rentowność, kalkulacja ceny usługi.
- Forma: wykład + dyskusja.

4. Delegowanie – jak przestać robić wszystko samodzielnie (Praktyka: 30 min)

- zasady delegowania, podział odpowiedzialności.
- Forma: dyskusja, analiza przypadku, praca w grupach.

5. Profesjonalizm w biznesie beauty – kiedy się traci, kiedy wzmacnia (Teoria: 30 min)

- standardy profesjonalizmu, komunikacja, zachowania krytyczne. F
- orma: wykład, prezentacja.

6. Bariery utrudniające profesjonalizm: presja, emocje, konflikty (Teoria: 30 min)

- stres, presja czasu, emocjonalne wyzwania w pracy usługowej.
- Forma: prezentacja, analiza przypadków.

7. Wartości zawodowe – identyfikacja i analiza (Praktyka: 30 min)

- znaczenie wartości w budowaniu standardów salonu.
- Forma: ćwiczenie indywidualne i praca w grupie.

8.Tożsamość zawodowa stylistki – wizja, kierunek, rola (Teoria: 30 min)

- rola, pozycjonowanie, model tożsamości zawodowej.
- Forma: prezentacja

9. Warsztat: tworzenie wizji własnego biznesu (Praktyka: 30 min)

- jak formułować wizję i kierunek marki.
- Forma: warsztat praktyczny.

DZIEŃ 2 – Budowanie marki osobistej stylistki

1. Autentyczna komunikacja – fundament marki osobistej (Praktyka 1h)

- zasady autentyczności, budowanie zaufania.
- Forma: mini-wykład + ćwiczenia, praca indywidualna.

2. Jak mówić jak ekspert – struktura przekazu eksperckiego (Teoria: 30 min)

- narracja ekspercka, wiarygodność, argumenty.
- Forma: prezentacja, mini-wykład.

3. Widoczność w social mediach – platformy, formaty, częstotliwość (Praktyka: 1h)

- algorytmy, formaty treści, rodzaje postów.
- Forma: analiza przykładów, praca w parach.

4. Budowanie autorytetu – co daje przewagę stylistce (Teoria: 30 min)

- elementy autorytetu, spójność ekspercka.
- Forma: case study, dyskusja.

5. Jak przyciągać właściwych klientów – język, wartości, konsekwencja (Teoria 1h)

- język korzyści, dopasowanie komunikacji, grupy klientów.
- Forma: prezentacja, rozmowa na forum

6. Tworzenie przekazu eksperckiego (post, bio, opis usługi) (Praktyka: 30 min)

- budowa bio, struktura postu, zasady CTA.
- Forma: warsztat.

7. Storytelling stylistki – narracja, która buduje markę (Teoria: 30 min)

- elementy dobrej historii w beauty.
- Forma: prezentacja

8. Projekt marki osobistej – identyfikacja stylistki (Praktyka 30 min)

- kolorystyka, styl treści, wizualna spójność.
- Forma: praca indywidualna + konsultacje.

9. Walidacja – test jednokrotnego wyboru (30 min)

- każdy uczestnik zobowiązany jest do przystąpienia do testu teoretycznego (jednokrotnego wyboru) z wynikiem generowanym automatycznie
- test składa się z minimum 20 pytań z zakresu prezentowanego materiału
- warunkiem zaliczenia szkolenia jest przystąpienie do testu i uzyskanie wyniku na poziomie minimum 80 %

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 24 Podstawy zarządzania salonem beauty – model systemowy.	Mateusz Prucnal	18-04-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 24 Procedury i standardy: jak budować salon „na autopilocie”	Mateusz Prucnal	18-04-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 24 przerwa	Mateusz Prucnal	18-04-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 24 Optymalizacja kosztów i polityka cenowa usług	Mateusz Prucnal	18-04-2026	11:15	12:15	01:00
5 z 24 Delegowanie – jak przestać robić wszystko samodzielnie	Mateusz Prucnal	18-04-2026	12:15	12:45	00:30
6 z 24 Profesjonalizm w biznesie beauty – kiedy się traci, kiedy wzmacnia	Mateusz Prucnal	18-04-2026	12:45	13:15	00:30
7 z 24 przerwa obiadowa	Mateusz Prucnal	18-04-2026	13:15	13:45	00:30
8 z 24 Bariery utrudniające profesjonalizm: presja, emocje, konflikty	Mateusz Prucnal	18-04-2026	13:45	14:15	00:30
9 z 24 Wartości zawodowe – identyfikacja i analiza	Mateusz Prucnal	18-04-2026	14:15	14:45	00:30
10 z 24 Tożsamość zawodowa stylistki – wizja, kierunek, rola	Mateusz Prucnal	18-04-2026	14:45	15:15	00:30
11 z 24 przerwa	Mateusz Prucnal	18-04-2026	15:15	15:30	00:15
12 z 24 Warsztat: tworzenie wizji własnego biznesu	Mateusz Prucnal	18-04-2026	15:30	16:00	00:30
13 z 24 Autentyczna komunikacja – fundament marki osobistej	Mateusz Prucnal	19-04-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 24 Jak mówić jak ekspert – struktura przekazu eksperckiego	Mateusz Prucnal	19-04-2026	10:00	10:30	00:30
15 z 24 przerwa	Mateusz Prucnal	19-04-2026	10:30	10:45	00:15
16 z 24 Widoczność w social mediach – platformy, formaty, częstotliwość	Mateusz Prucnal	19-04-2026	10:45	11:45	01:00
17 z 24 Budowanie autorytetu – co daje przewagę stylistce	Mateusz Prucnal	19-04-2026	11:45	12:15	00:30
18 z 24 przerwa obiadowa	Mateusz Prucnal	19-04-2026	12:15	12:45	00:30
19 z 24 Jak przyciągać właściwych klientów – język, wartości, konsekwencja	Mateusz Prucnal	19-04-2026	12:45	13:45	01:00
20 z 24 Tworzenie przekazu eksperckiego (post, bio, opis usługi)	Mateusz Prucnal	19-04-2026	13:45	14:15	00:30
21 z 24 Storytelling stylistki – narracja, która buduje markę.	Mateusz Prucnal	19-04-2026	14:15	14:45	00:30
22 z 24 przerwa	Mateusz Prucnal	19-04-2026	14:45	15:00	00:15
23 z 24 Projekt marki osobistej – spójna identyfikacja stylistki	Mateusz Prucnal	19-04-2026	15:00	15:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 24 Walidacja	Mateusz Prucnal	19-04-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	207,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	207,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Prucnal

Właściciel firmy szkoleniowo doradczej z wieloletnim doświadczeniem zarówno w zarządzaniu jak i prowadzeniu szkoleń z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem/kapitałem ludzkim oraz psychologią. Absolwent trzech kierunków studiów: zarządzania, psychologii oraz doradztwa zawodowego. W ciągu ostatnich pięciu lat zrealizował ponad 200 godzin szkoleń z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, rozwoju biznesu oraz budowania marki osobistej. Posiadane kwalifikacje oraz doświadczenie zostały zdobyte w okresie nie wcześniejszym niż pięć lat przed datą realizacji usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały (prezentacje/skrypty) zostaną wysłane klientom mailowo lub otrzymają dostęp do dysku online na którym znajdują się stosowne rzeczy.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa jest stworzenie przez uczestnika szkolenia konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz wywiązanie się z warunków, które są przedstawione przez konkretnego Operatora, do którego przekazywane są dokumenty o dofinansowanie do danej usługi rozwojowej. Przedsiębiorca jest zobowiązany do założenia konta uczestnika instytucjonalnego w BUR. Pracownik przewidziany do udziału w Projekcie jest zobowiązany do założenia konta uczestnika indywidualnego w BUR, na stronie www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl oraz przypisania się do profilu instytucjonalnego przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy powinni spełniać warunki przedstawione przez danego Operatora, do którego zostały złożone dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

- Szkolenie prowadzone jest na platformie zoom.
- W przypadku uczestniczenia w usłudze osoby z niepełnosprawnością usługa zostanie dostosowana do jej potrzeb.
- 1 godziny usługi rozwojowej = 60 minut.
- Przerwy wliczone są do czasu szkolenia.
- Uczestnictwo w szkoleniu, będzie weryfikowane na podstawie raportu z logowań wygenerowanego z systemu.
- Konieczne jest uzyskanie przez uczestnika minimum 80% frekwencji. Usługa prowadzona będzie za pomocą następujących metod interaktywnych i aktywizujących:

1. Prezentacja

2. Za i przeciw

3. Burza mózgów

4. Dyskusja

5. Praktyka w grupie

6. Pokaz na forum

Podstawa zwolnienia z VAT:

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. ze zmianami w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (par.3 ust.1 pkt.14).

Warunki techniczne

Wymaganie sprzętowe:

- komputer wyposażony w kamerę i głośnik z aktualnym systemem operacyjnym (Windows, macOS lub Linux) i co najmniej 2 GB pamięci RAM.
- Parametry łącza sieciowego: szybkość pobierania i wysyłania co najmniej 5Mb/s. Minimalne parametry potrzebne do obsługi komunikatora dla: a) Systemu Windows 10 w wersji 1507 lub nowszej Systemu Windows 8 Systemu Windows 7 Systemu Windows 32 (obsługiwane są wersje 64- i 64-bitowe)

1. Procesor Co najmniej 1 GHz 2. Pamięć RAM Co najmniej 2 GB 3. Dodatkowe oprogramowanie DirectX w wersji 9.0 lub nowszej b) komputery Mac

2. Procesor co najmniej Intel 1 GHz (Core 2 Duo) 2. Pamięć RAM Co najmniej 2 GB 3. Dodatkowe oprogramowanie Najnowsza wersja programu QuickTime Łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s (APMG Int. zaleca korzystanie z łącza stałego).

- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów (czytnik plików pdf oraz doc) oraz dostęp do mikrofonu.

Kontakt



PIOTR MAKOWSKI

E-mail makowskipiotr22@gmail.com

Telefon (+48) 576 660 550