

HAIR
SPA^{EDU}HAIR SPA EDU.
JAROSŁAW KOC

★★★★★ 5,0 / 5

85 ocen

RENTOWNY BIZNES W BRANŻY BEAUTY
Zarządzanie salonem beauty, komunikacja w zespole, przeciwdziałanie kryzysom relacyjnym oraz budowanie stabilnego, bezpiecznego i zrównoważonego środowiska pracy. Połączenie podejścia strategicznego i warsztatowego z analizą realnych problemów przedsiębiorców.

Numer usługi 2026/03/24/137766/3433132

- 📍 Toruń
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)
- 🕒 20:00 h
- 📅 10.08.2026 do 12.08.2026

4 000,00 PLN brutto
4 000,00 PLN netto
200,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Identyfikatory projektów

Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- właścicieli salonów fryzjerskich
- właścicieli salonów beauty, gabinetów kosmetycznych, kosmetycznych i trychologicznych
- managerów i osób zarządzających zespołem w branży beauty
- fryzjerów, barberów, kosmetyczek, kosmologów, trychologów i specjalistów SPA planujących rozwój własnej działalności
- osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą w branży beauty
- osób rozwijających zespół, wdrażających nowych pracowników lub porządkujących standardy pracy w firmie
- przedsiębiorców branży beauty, którzy chcą lepiej radzić sobie z napięciami, przeciążeniem, konfliktami, trudną komunikacją i brakiem przejrzystych zasad w miejscu pracy

Nie trzeba spełniać żadnych dodatkowych warunków, aby wziąć udział w szkoleniu. USŁUGA ADRESOWANA JEST RÓWNIEŻ DO UCZESTNIKÓW PROJEKTU „Kierunek – Rozwój”

„Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	09-08-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)
Liczba godzin usługi	20
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 usługi jest rozwój kompetencji zawodowych w zakresie zarządzania firmą w branży beauty poprzez uporządkowanie procesów komunikacyjnych, wzmacnianie jakości współpracy w zespole, rozwijanie sposobów reagowania na sytuacje trudne oraz tworzenie bezpiecznego, wspierającego i bardziej rentownego środowiska pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje czynniki wpływające na rentowność i stabilność działalności w branży beauty.	wymienia obszary wpływające na jakość funkcjonowania salonu lub gabinetu	Test teoretyczny
	wskazuje zależności między organizacją pracy, komunikacją i wynikiem biznesowym	Test teoretyczny
	rozróżnia czynniki wzmacniające stabilność firmy od czynników zwiększających chaos organizacyjny	Test teoretyczny
	objaśnia wpływ przeciążenia, konfliktów i niejasnych zasad na funkcjonowanie przedsiębiorstwa	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia sytuacje trudne i zachowania zakłócające współpracę w miejscu pracy.	wymienia przykłady zachowań naruszających bezpieczeństwo psychiczne w środowisku pracy	Test teoretyczny
	wskazuje różnice między konfliktem, napięciem komunikacyjnym a zachowaniami o charakterze mobbingowym lub dyskryminacyjnym	Test teoretyczny Wywiad swobodny
	charakteryzuje skutki nieprawidłowej komunikacji dla zespołu i jakości obsługi klienta	Test teoretyczny
	objaśnia znaczenie szybkiego reagowania na nieprawidłowości w relacjach zawodowych	Test teoretyczny
Dobiera sposoby komunikacji i reagowania w sytuacjach kryzysowych w branży beauty.	wskazuje etapy rozmowy w sytuacji trudnej	Test teoretyczny
	dobiera sposób prowadzenia komunikatu wobec pracownika, współpracownika lub klienta	Test teoretyczny
	proponuje rozwiązania wspierające ograniczanie eskalacji konfliktu	Test teoretyczny Wywiad swobodny
	określa zasady komunikacji opartej na szacunku, granicach i odpowiedzialności	Test teoretyczny Wywiad swobodny
Projektuje rozwiązania organizacyjne wspierające bezpieczne i zintegrowane środowisko pracy.	wymienia elementy przejrzystych zasad współpracy w zespole	Test teoretyczny
	wskazuje działania wspierające integrację i partycypację pracowniczą	Test teoretyczny
	dobiera sposoby wzmacniania odpowiedzialności zespołu i przepływu informacji	Test teoretyczny
	proponuje procedury reagowania na sytuacje trudne, napięciowe i niepożądane	Test teoretyczny Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy plan działań wspierających bardziej świadome, spokojne i rentowne prowadzenie firmy beauty.	wskazuje priorytetowe obszary wymagające uporządkowania w działalności	Test teoretyczny
	dobiera działania wspierające większą przewidywalność pracy i lepsze decyzje zarządcze	Test teoretyczny
	proponuje kierunki rozwoju biznesu zgodne z zasobami firmy i potrzebami zespołu	Test teoretyczny
	określa etapy wdrażania zmian służących poprawie komunikacji, organizacji i rentowności działalności	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

DZIEŃ 1 – ZARZĄDZANIE BIZNESEM BEAUTY, ŹRÓDŁA KRYZYSÓW I BEZPIECZNE ŚRODOWISKO PRACY

1. Fundament rentownego biznesu w branży beauty

- czym w praktyce jest rentowność w salonie beauty

- zależność między jakością zarządzania a wynikiem finansowym
- najczęstsze przyczyny chaosu organizacyjnego w salonach i gabinetach
- przeciążenie właściciela, brak struktury i brak granic jako źródła strat
- model biznesu oparty na jakości relacji, odpowiedzialności i przewidywalności pracy

2. Kondycja właściciela i kondycja firmy

- wpływ napięcia, przeciążenia i rozproszenia na decyzje biznesowe
- jak rozpoznawać moment, w którym firma zaczyna funkcjonować w trybie gaszenia pożarów
- różnica między prowadzeniem firmy reaktywnym a strategicznym
- porządkowanie priorytetów właściciela i kierunku rozwoju działalności
- odpowiedzialność lidera za klimat pracy i styl komunikacji w firmie

3. Komunikacja w zespole beauty

- najczęstsze błędy komunikacyjne w małych zespołach i działalnościach jednoosobowych rozwijających personel
- niejasne oczekiwania, niedopowiedzenia, domysły, komunikaty oceniające
- jak budować jasność zasad, odpowiedzialność i przepływ informacji
- komunikacja między właścicielem a pracownikami
- komunikacja między pracownikami i wpływ relacji zespołowych na jakość obsługi klientów

4. Sytuacje trudne, napięcia i zachowania niepożądane w miejscu pracy

- czym różni się konflikt od powtarzalnego naruszania granic
- napięcia relacyjne w zespole beauty
- wykluczanie, lekceważenie, podważanie kompetencji, nieprzejrzyste komunikaty
- trudne klientki i trudne sytuacje zewnętrzne jako czynnik destabilizujący zespół
- konsekwencje braku reakcji na problemy relacyjne w firmie

5. Bezpieczne środowisko pracy jako podstawa rozwoju firmy

- kultura pracy oparta na szacunku, jasnych zasadach i reakcji na nieprawidłowości
- dobrostan psychiczny zespołu a skuteczność codziennej pracy
- budowanie miejsca pracy, w którym ludzie chcą zostać i rozwijać się długofalowo
- integracja, poczucie wpływu i współodpowiedzialność za firmę
- warsztat analizy własnej sytuacji zawodowej i organizacyjnej

DZIEŃ 2 – REAGOWANIE NA KRYZYSY, PROCEDURY, KOMUNIKACJA I STRATEGIA DALSZEGO DZIAŁANIA

1. Rozmowy trudne w branży beauty

- jak prowadzić rozmowę z pracownikiem w sytuacji napięcia
- jak reagować na powtarzające się problemy w zespole
- jak komunikować granice, oczekiwania i konsekwencje
- jak rozmawiać bez eskalacji, oceniania i chaosu
- ćwiczenie scenariuszy rozmów właściciel–pracownik, pracownik–pracownik, firma–klient

2. Przeciwdziałanie zjawiskom naruszającym dobrostan zespołu

- rozpoznawanie sygnałów ostrzegawczych
- budowanie uważności na relacje i atmosferę w firmie
- działania zapobiegawcze w małych zespołach
- procedury reagowania na zgłoszenia i nieprawidłowości
- rola lidera w tworzeniu wspierającego środowiska pracy

3. Standardy i zasady pracy w salonie beauty

- tworzenie wewnętrznych zasad współpracy
- ustalanie odpowiedzialności, granic i standardów komunikacji
- briefing, feedback, spotkania zespołowe i regularne podsumowania

- przejrzystość oczekiwań jako narzędzie ograniczania konfliktów
- organizacja pracy wspierająca spokój, jakość i przewidywalność

4. Rentowność poprzez porządek organizacyjny

- gdzie firma traci pieniądze przez nieuporządkowane procesy
- koszt nieporozumień, nieobecności, napięć i rotacji
- wpływ atmosfery pracy na lojalność klientów i zespołu
- jak łączyć dobrostan, komunikację i rentowność
- działania wzmacniające stabilność finansową bez przeciążania właściciela

5. Plan rozwoju firmy i plan wyjścia z kryzysu

- diagnoza aktualnego etapu firmy
- wyznaczanie kierunku rozwoju zgodnego z realnymi zasobami
- plan zmian na najbliższe tygodnie i miesiące
- ustalanie priorytetów: zespół, komunikacja, organizacja, klient, lider
- indywidualna praca warsztatowa nad planem działań wdrożeniowych

DZIEŃ 3 – MODUŁ ONLINE

1. Kryzysy w biznesie beauty – analiza przypadków

- najczęstsze scenariusze kryzysowe w salonach i gabinetach
- konflikty ciche i konflikty jawne
- przeciążenie właściciela i utrata kierunku działania
- rozpad komunikacji w zespole
- przykłady działań naprawczych

2. Trudny klient i trudna sytuacja usługowa

- jak reagować na roszczeniowość, presję i naruszenie granic
- komunikacja z klientem w sytuacji reklamacji lub napięcia
- ochrona zespołu i firmy przy zachowaniu profesjonalizmu
- standard odpowiedzi i procedura postępowania
- spójność komunikacji całego zespołu wobec klienta

3. Lider w branży beauty

- przywództwo oparte na spójności i odpowiedzialności
- jak nie zarządzać firmą z poziomu ciągłego napięcia
- budowanie autorytetu bez dominacji i chaosu
- wspieranie pracowników bez przejmowania za nich pełnej odpowiedzialności
- dojrzałość właściciela jako element bezpieczeństwa organizacyjnego

4. Integracja i partycypacja w praktyce

- jak angażować zespół w rozwój firmy
- jak rozmawiać o zmianach i wspólnych zasadach
- jak budować poczucie wpływu pracowników
- jak wzmacniać współpracę zamiast rywalizacji
- małe rytuały i procesy wzmacniające wspólnotę pracy

5. Utrwalenie planu wdrożeniowego

- uporządkowanie najważniejszych wniosków
- lista zmian do wdrożenia po szkoleniu
- plan komunikacyjny dla zespołu
- plan porządkowania zasad i procedur
- kierunki dalszego rozwoju firmy beauty po zakończeniu usługi

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Fundament rentownego biznesu w branży beauty	Magdalena Koc	10-08-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 21 Przerwa	Magdalena Koc	10-08-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 21 Kondycja właściciela i kondycja firmy	Magdalena Koc	10-08-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 21 Przerwa obiadowa	Magdalena Koc	10-08-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 21 Komunikacja w zespole beauty	Magdalena Koc	10-08-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 21 Przerwa	Magdalena Koc	10-08-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 21 Sytuacje trudne, napięcia i zachowania niepożądane w miejscu pracy	Magdalena Koc	10-08-2026	14:30	16:15	01:45
8 z 21 Bezpieczne środowisko pracy jako podstawa rozwoju firmy	Magdalena Koc	10-08-2026	16:15	17:00	00:45
9 z 21 Rozmowy trudne w branży beauty	Magdalena Koc	11-08-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 21 Przerwa	Magdalena Koc	11-08-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 21 Przeciwdziałanie zjawiskom naruszającym dobrostan zespołu	Magdalena Koc	11-08-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 21 Przerwa obiadowa	Magdalena Koc	11-08-2026	12:15	12:45	00:30
13 z 21 Standardy i zasady pracy w salonie beauty	Magdalena Koc	11-08-2026	12:45	14:15	01:30
14 z 21 Przerwa	Magdalena Koc	11-08-2026	14:15	14:30	00:15
15 z 21 Rentowność poprzez porządek organizacyjny	Magdalena Koc	11-08-2026	14:30	16:15	01:45
16 z 21 Plan rozwoju firmy i plan wyjścia z kryzysu	Magdalena Koc	11-08-2026	16:15	17:00	00:45
17 z 21 Kryzysy w biznesie beauty – analiza przypadków	Magdalena Koc	12-08-2026	09:00	10:00	01:00
18 z 21 Trudny klient i trudna sytuacja usługowa	Magdalena Koc	12-08-2026	10:00	10:45	00:45
19 z 21 Lider w branży beauty	Magdalena Koc	12-08-2026	10:45	11:30	00:45
20 z 21 Integracja i partycypacja w praktyce	Magdalena Koc	12-08-2026	11:30	12:15	00:45
21 z 21 Utrwalenie planu wdrożeniowego	Magdalena Koc	12-08-2026	12:15	13:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Koc

Magdalena Koc jest specjalistką w zakresie dietetyki, trychologii i fryzjerstwa, z ponad 6-letnim doświadczeniem merytorycznym i praktycznym oraz ponad 15-letnim doświadczeniem w prowadzeniu działalności biznesowej. Jest założycielką i główną instruktorką Akademii Hair Spa Edu oraz prowadzi szkolenia dla wiodących marek kosmetycznych w Polsce. Członkini Polskiego Stowarzyszenia Trychologicznego, aktywnie rozwija swoje kompetencje zawodowe. W praktyce zajmuje się diagnozowaniem schorzeń skóry głowy, analizą kondycji włosów oraz kompleksową terapią trychologiczną, łącząc działania zabiegowe z zaleceniami dietetycznymi. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i warsztatów merytorycznych, programowaniu terapii indywidualnych, analizie wyników badań laboratoryjnych i stosowaniu narzędzi wspierających proces terapeutyczny. Ukończyła kierunki: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Psychologia w Zarządzaniu, Assessment & Development Center - ocena i rozwój pracowników, Trychologia kosmetyczno-fryzjerska, Dietetyka oraz Psychodietetyka.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik w trakcie realizacji usługi otrzymuje dostęp do nagrań audio wszystkich zrealizowanych spotkań online. Nagrania udostępniane są w formie elektronicznej, z możliwością wielokrotnego odtwarzania w dowolnym czasie w okresie trwania usługi.

Warunki uczestnictwa

Zgłoszenie się z jednym z organizatorów szkolenia.

Sprawy formalne: Jarosław Koc - 697 373 094

Sprawy merytoryczne: Magdalena Koc - 518 418 718

Informacje dodatkowe

Podstawa prawna zwolnienia z Vat: art. § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983). Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu „Kierunek – Rozwój”

Warunki techniczne

Uczestnik w trakcie realizacji usługi otrzymuje dostęp do nagrań audio wszystkich zrealizowanych spotkań online. Nagrania udostępniane są w formie elektronicznej, z możliwością wielokrotnego odtwarzania w dowolnym czasie w okresie trwania usługi.

- doświadczenie zawodowe lub zainteresowanie rozwojem w branży beauty
- podstawowa znajomość usług fryzjerskich, kosmetycznych lub pielęgnacyjnych
- gotowość do udziału w części praktycznej szkolenia

Adres

ul. Szosa Chełmińska 169/U2

87-100 Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

Lokal użytkowy zlokalizowany na parterze w budynku mieszkalnym.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Jarosław Koc

E-mail hairspaedu@gmail.com

Telefon (+48) 697 373 094