



TRENER - SZKOLENIOWIEC & DORADCA ZAWODOWY W BRANŻY BEAUTY -- MARKETING & SPRZEDAŻ & BUDOWANIE WIZERUNKU

Numer usługi 2026/03/25/167594/3436842

7 900,00 PLN brutto
7 900,00 PLN netto
197,50 PLN brutto/h
197,50 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

BUSINESS &
BEAUTY B&M

BARBARA ZONTEK

★★★★★ 5,0 / 5

5 ocen

📍 Bielsko-Biała

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 40:00 h

📅 08.05.2026 do 11.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób związanych z branżą beauty, w szczególności:

-właścicieli i menedżerów salonów kosmetycznych, fryzjerskich oraz gabinetów estetycznych,

-osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej w branży beauty,

-specjalistów (kosmetologów, stylistów, fryzjerów, masażyistów) chcących rozwijać kompetencje biznesowe,

-osób planujących rozwój zawodowy w kierunku trenera, szkoleniowca lub doradcy w branży beauty,

-osób chcących zwiększyć skuteczność działań marketingowych, sprzedażowych oraz budowania wizerunku.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób początkujących, jak i posiadających doświadczenie zawodowe.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

04-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

40

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia nabywa kwalifikacje oraz kompetencje w zakresie prowadzenia i rozwoju działalności w branży beauty, w obszarach marketingu, sprzedaży, budowania wizerunku oraz prowadzenia szkoleń i prezentacji.

Uczestnik zdobędzie wiedzę i umiejętności umożliwiające:

- skuteczne pozyskiwanie klientów i zwiększanie sprzedaży usług,
- świadome kształtowanie marki osobistej i wizerunku biznesowego,
- prowadzenie mini-szkoleń i prezentacji przed grupą, stosując techniki aktywujące grupę

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza</p> <p>Efekt: Uczestnik omawia zasady marketingu, sprzedaży, budowania wizerunku oraz prowadzenia szkoleń w branży beauty.</p>	<p>rozdziela podstawowe narzędzia marketingowe i sprzedażowe</p> <ul style="list-style-type: none"> • opisuje elementy skutecznej komunikacji szkoleniowej • zna podstawowe metody angażowania grupy 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Umiejętności</p> <p>Efekt: Uczestnik przygotowuje i prowadzi krótkie szkolenie lub prezentację, planuje działania marketingowe i sprzedażowe oraz tworzy strategię wizerunkową.</p>	<p>opracowuje plan mini-szkolenia (cel, struktura, metody)</p> <ul style="list-style-type: none"> • prowadzi krótką prezentację przed grupą • wykorzystuje techniki aktywizujące uczestników • przygotowuje plan działań marketingowych i sprzedażowych 	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Kompetencje społeczne i trenerskie</p> <p>Efekt: Uczestnik samodzielnie prowadzi interakcję z grupą, reaguje na trudne sytuacje i prezentuje treści w sposób profesjonalny.</p>	<p>angażuje uczestników w ćwiczenia i dyskusje</p> <ul style="list-style-type: none"> • reaguje na pytania i trudne sytuacje w grupie • stosuje zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej • wykazuje pewność siebie i profesjonalizm w prowadzeniu mini-szkolenia 	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://icvc.eu/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://icvc.eu/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC CERTYFIKACJA SP ZOO
Nazwa Podmiotu certyfikującego	ICVC CERTYFIKACJA SP ZOO

Program

PROGRAM SZKOLENIA

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej w wymiarze 40 godzin dydaktycznych tj 1 godz =45min,40hx45min=1800 tj 30 GODZIN zegarowych ,po 7,5 godzin dziennie

Do czasu trwania usługi tj 4 dni wliczone są 4x przerwa kawowa oraz 4xprzerwa obiadowa.

Szkolenie ma charakter teoretyczno -warsztatowo–praktyczny i obejmuje:

//wykład interaktywny,

// pracę indywidualną uczestników,

//pracę w grupach,

// analizę studiów przypadku,

// mini prezentacje uczestników,

// elementy autorefleksji w ramach wsparcia psychopedagogicznego.

Program szkolenia – 4 dni (40h dydaktycznych / 30h zegarowych)

Dzień 1 – Wprowadzenie do biznesu beauty i marketingu (7,5h)

10.00-10.40 Wprowadzenie do branży beauty

10.40-12.00 Modele biznesowe i rynek usług premium

12.00-12.15 Przerwa kawowa

12.15-14.00 Podstawy marketingu i analiza grupy docelowej oraz konkurencji i unikalnej wartości usług

14.00-14.30 Przerwa Obiadowa

14.30 -16.00Wprowadzenie do mediów społecznościowych

16.00-17.30 Ćwiczenie: mini-case marketingowy

Dzień 2 – Marketing praktyczny i budowanie wizerunku (7,5h)

10.00-10.40 Strategie marketingowe w praktyce

10.40-12.00 Media społecznościowe – tworzenie treści i planowanie postów

12.00-12.15 Przerwa Kawowa

12.15-14.00 Budowanie wizerunku osobistego i marki salonu

14.00-14.30 Przerwa Obiadowa

14.30-16.00 Ćwiczenie: prezentacja profilu marki

16.00-17.30 Ćwiczenie: mini-kampania marketingowa

Dzień 3 – Sprzedaż i obsługa klienta (7,5h)

10.00-10.40 Proces sprzedaży usług beauty

10.40-12.00 Techniki komunikacji i domykania sprzedaży

12.00-12.15 Przerwa Kawowa

12.15-14.00 Obsługa klienta i budowanie relacji & ćwiczenie praktyczne: symulacje sprzedaży

14.00-14.30 Przerwa Obiadowa

14.30-16.00 Tworzenie oferty usług i cennika

16.00-17.30 Feedback grupowy i trenerski

Dzień 4 – Kompetencje trenerskie i rozwój zawodowy (7,5h)

10.00-10.40 Budowanie marki osobistej trenera / eksperta

10.40-12.00 Prowadzenie mini-szkolenia – zasady i metody

12.00-12.15 Przerwa Kawowa

12.15-14.00 Ćwiczenia praktyczne: prowadzenie krótkich prezentacji szkoleniowych, aktywacja grupy i techniki angażujące uczestników

14.00-14.30 Przerwa Obiadowa

14.30-16.00 Indywidualny feedback i analiza wystąpień

16.00-16.30 Plan rozwoju zawodowego w branży beauty

16.30-17.30 Walidacja

Przerwy:

Czwartego dnia szkolenia przeprowadzana jest walidacja efektów uczenia się w formie testu teoretycznego oraz obserwacji w warunkach rzeczywistych.

HARMONOGRAM SZKOLENIA –

WALIDACJA -test teoretyczny,zakończenie szkolenia ,wręczenie certyfikatów

Omówienie wyników walidacji, informacja zwrotna, podsumowanie szkolenia

WALIDACJA jest wliczona w czas trwania szkolenia

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest drugiego dnia szkolenia w godzinach 17.15-18.00i obejmuje:

obserwację w warunkach rzeczywistych podczas prezentacji projektów uczestników,

test teoretyczny weryfikujący wiedzę z zakresu projektowania marki osobistej i komunikacji.

Usługa szkoleniowa składa się z 24 godzin dydaktycznych praktyki & 16 godzin dydaktycznych teorii

Warunkiem ukończenia szkolenia jest udział w walidacji oraz uzyskanie minimum 60% poprawnych odpowiedzi z testu teoretycznego.

Metody pracy dydaktycznej

Szkolenie realizowane jest z wykorzystaniem zróżnicowanych metod dydaktycznych, dostosowanych do charakteru zajęć: WYKŁAD & WARSZTATY & ĆWICZENIA

Szkolenie realizowane jest w luksusowej sali szkoleniowej spełniającej wymogi prowadzenia zajęć teoretycznych i praktycznych .

Pomieszczenie zapewnia **odpowiednie warunki sanitarne i higieniczne**, zgodne z zasadami BHP , w tym dostęp do bieżącej wody, środków do dezynfekcji .

Sala jest wentylowana, ogrzewana i przystosowana do kilkugodzinnej pracy szkoleniowej. Uczestnikom zapewnione są materiały szkoleniowe .

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia oraz certyfikat nabycia kwalifikacji.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na 100% zajęć przewidzianych programem oraz zaliczenie ćwiczeń praktycznych.

Minimalne wymagania udziału w usłudze: brak

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 29

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Wprowadzenie do branży beauty	BARBARA ZONTEK	08-05-2026	10:00	10:40	00:40
2 z 29 Modele biznesowe i rynek usług premium	BARBARA ZONTEK	08-05-2026	10:40	12:00	01:20
3 z 29 Przerwa kawowa	BARBARA ZONTEK	08-05-2026	12:00	12:15	00:15
4 z 29 Podstawy marketingu i analiza grupy docelowej oraz konkurencji i unikalnej wartości usług	BARBARA ZONTEK	08-05-2026	12:15	14:00	01:45
5 z 29 Przerwa Obiadowa	BARBARA ZONTEK	08-05-2026	14:00	14:30	00:30
6 z 29 Wprowadzenie do mediów społecznościowych	BARBARA ZONTEK	08-05-2026	14:30	16:00	01:30
7 z 29 Ćwiczenie: mini-case marketingowy	BARBARA ZONTEK	08-05-2026	16:00	17:30	01:30
8 z 29 Strategie marketingowe w praktyce	BARBARA ZONTEK	09-05-2026	10:00	10:40	00:40

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 29 Media społecznościowe – tworzenie treści i planowanie postów	BARBARA ZONTEK	09-05-2026	10:40	12:00	01:20
10 z 29 Przerwa Kawowa	BARBARA ZONTEK	09-05-2026	12:00	12:15	00:15
11 z 29 Budowanie wizerunku osobistego i marki salonu	BARBARA ZONTEK	09-05-2026	12:15	14:00	01:45
12 z 29 Przerwa Obiadowa	BARBARA ZONTEK	09-05-2026	14:00	14:30	00:30
13 z 29 Ćwiczenie: prezentacja profilu marki	BARBARA ZONTEK	09-05-2026	14:30	16:00	01:30
14 z 29 Ćwiczenie: mini-kampania marketingowa	BARBARA ZONTEK	09-05-2026	16:00	17:30	01:30
15 z 29 Proces sprzedaży usług beauty	BARBARA ZONTEK	10-05-2026	10:00	10:40	00:40
16 z 29 Techniki komunikacji i domykania sprzedaży	BARBARA ZONTEK	10-05-2026	10:40	12:00	01:20
17 z 29 Przerwa kawowa	BARBARA ZONTEK	10-05-2026	12:00	12:15	00:15
18 z 29 Obsługa klienta i budowanie relacji & ćwiczenie praktyczne: symulacje sprzedaży	BARBARA ZONTEK	10-05-2026	12:15	14:00	01:45
19 z 29 Przerwa obiadowa	BARBARA ZONTEK	10-05-2026	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 29 Tworzenie oferty usług i cennika	BARBARA ZONTEK	10-05-2026	14:30	16:00	01:30
21 z 29 Feedback grupowy i trenerski	BARBARA ZONTEK	10-05-2026	16:00	17:30	01:30
22 z 29 Budowanie marki osobistej trenera / eksperta	BARBARA ZONTEK	11-05-2026	10:00	10:40	00:40
23 z 29 Prowadzenie mini-szkolenia – zasady i metody	BARBARA ZONTEK	11-05-2026	10:40	12:00	01:20
24 z 29 Przerwa kawowa	BARBARA ZONTEK	11-05-2026	12:00	12:15	00:15
25 z 29 Ćwiczenia praktyczne: prowadzenie krótkich prezentacji szkoleniowych, aktywacja grupy i techniki angażujące uczestników	BARBARA ZONTEK	11-05-2026	12:15	14:00	01:45
26 z 29 Przerwa obiadowa	BARBARA ZONTEK	11-05-2026	14:00	14:30	00:30
27 z 29 Indywidualny feedback i analiza wystąpień	BARBARA ZONTEK	11-05-2026	14:30	16:00	01:30
28 z 29 Plan rozwoju zawodowego w branży beauty	BARBARA ZONTEK	11-05-2026	16:00	16:30	00:30
29 z 29 Walidacja	-	11-05-2026	16:30	17:30	01:00

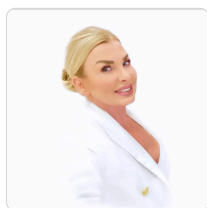
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 900,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	197,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	197,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	170,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	170,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	220,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	220,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

BARBARA ZONTEK

Barbara Zontek
PROJEKTANT MAREK PREMIUM-SINCE 2018
KOSMETOLOG MEDYCZNY -SINCE 2020
WŁAŚCICIEL AKADEMII BRILLIANT BEAUTY CLINIC -SINCE 2020
REZYSER & SCENOGRAF PLEBISCYTU BRYLANTY BEAUTY-SINCE 2020
REDAKTOR BRILLIANT DE LUX JOURNAL -SINCE 2026
GABINET WSPARCIA PSYCHOPEDAGOGICZNEGO -INICJATYWA SPOŁECZNA -SINCE 2026
PSYCHOPEDAGOG-SINCE 2024
PSYCHOTRAUMATOLOG (w trakcie studiów 2026r)

TWÓRCA BRILLIANT BEAUTY&CLINIC-SINCE 2024
Twórcza Polskiej Marki BRILLIANT BEAUTY B&M-SINCE 2016
Twórcza AKADEMII BRILLIANT BEAUTY BM-SINCE 2000
Twórcza SZKOŁY DE LUX ONLINE&OFFLINE-SINCE 2000
Twórcza PLEBISCYTU BRYLANTY BUSINESS & BEAUTY-SINCE 2021
BRAND CREATOR EYE SHADOWS NUDE&METALLIC-SINCE 2019
BRAND CREATOR SUPERMATTE LIPS-SINCE 2022

BRAND CREATOR DE LUX SILK SCARF-SINCE 2023
Twórca SZKOLENIA DE LUX TRENER BUSINESS & BEAUTY & MASTER TRAINER
Laureatka BUSINESS WOMEN AWARDS 2022
Laureatka DIAMONDS BEAUTY 2022
Laureatka FIRMA ROKU 2022 & FIRMA GODNA ZAUFANIA 2023
Marka Roku 2023
Certyfikowany Menager Beauty MEN 2023
Certyfikowany Trener Beauty MEN 2024
Certyfikowany Trener Wyższej Szkoły Akademii Trenerów Sprzedaży 2021

INSTYTUCJA SZKOLENIOWA 2024
160 LAUREATÓW Z AKADEMII UKOŃCZYŁO SZKOLENIE Z ZAKRESU MAREK PREMIUM 2021...do nadal
215 PRZESZKOLONYCH KOSMETOLOGÓW & KOSMETYCZEK w SALONACH POLSKA EUROPA 2021...do nadal
180 PRZESZKOLONYCH STUDENTEK AKADEMII 2021...do nadal
LICZNE SZKOLENIA & SYMPOZJA & PRELEKCJE
SZKOLENIA -FIRMA DIVES & INFINI 2021
ANATOMIA W MEDYCYNIE ESTETYCZNEJ 2021

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

CO OTRZYMASZ W TRAKCIE SZKOLENIA?

Wiedzę i umiejętności ,kompetencje ,kwalifikacje niezbędne do WYKONYWANIA USŁUG TRENERA SZKOLENIOWCA oraz Doradcy Zawodowego branży BEAUTY

Możliwość praktycznego wykorzystania nowo zdobytej wiedzy.

Indywidualną opiekę i wsparcie psychopedagoga

Skrypt szkoleniowy – opracowane w formie obszernego materiału dydaktycznego,

CO OTRZYMASZ PO SZKOLENIU?

Certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia oraz certyfikat nabycia kwalifikacji

Dostęp do dodatkowych materiałów edukacyjnych i porad.

1 miesięczna opieka poszkoleniowa

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem szkolenia może być osoba pełnoletnia zainteresowana rozwojem kompetencji w zakresie szkoleń,wystapien,budowania marki osobistej ,zdobywania kompetencji sprzedażowych oraz komunikacji w mediach społecznościowych.

Warunkiem udziału nie jest prowadzenie działalności gospodarczej lub planowanie jej rozpoczęcia, bądź wykonywanie zawodu wymagającego budowania wizerunku eksperckiego.

Uczestnik powinien posiadać podstawową umiejętność obsługi komputera oraz korzystania z mediów społecznościowych.

Uczestnik musi korzystać z własnego laptopa lub smartfona

Dostęp WIFI jest na sali szkoleniowej

Nie są wymagane specjalistyczne kwalifikacje wstępne.

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych nie prowadzących działalności gospodarczej lub planujących jej rozpoczęcie, zainteresowanych rozwojem kompetencji w zakresie budowania marki osobistej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w wymiarze 30 dydaktycznych tj 1h=45min czyli 18 h zegarowych

Usługa kończy się przeprowadzeniem walidacji efektów kształcenia i wydaniem zaświadczenia potwierdzającego udział w usłudze rozwojowej

oraz zaświadczenia o ukończeniu kursu, które wydaje się zgodnie z przepisami § 23 ust.3 i ust.4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia

6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz.U. z 2023r. poz. 2175)

Usługa zwolniona z podatku VAT ze względu na rodzaj prowadzonej działalności na podstawie art.43 ust.1 pkt.26 lit. a) ustawy z dnia 11 marca

2004r. o podatku od towarów i usług Dz.U. 2004 nr 54 poz. 535 z póź. zmianami tzn.art.43 ust.1 pkt.26 lit. a) jednostki objęte systemem oświaty

w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 14 grudnia 2016 r. – Prawo oświatowe w zakresie kształcenia i wychowania.

Adres

ul. Antoniego Osuchowskiego 7/9

43-300 Bielsko-Biała

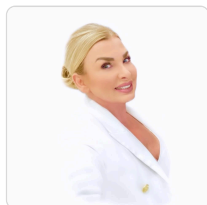
woj. śląskie

AKADEMIA BRILLIANT BEAUTY CLINIC ISO 9001-2015 // ICVC// to centrum pięknego miasta BIELSKA-BIAŁEJ z najlepszą Cukiernią & Restauracją Akademicką & możliwością Parkingu & Noclegu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



BARBARA ZONTEK

E-mail zontekbarbara@gmail.com

Telefon (+48) 607 700 171