



Optimalizacja pracy salonu beauty i sprzedaży z wykorzystaniem AI

Numer usługi 2026/03/30/191732/3445838

2 160,00 PLN brutto

1 756,10 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

97,56 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

MENTORICA.ORG
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA

★★★★★ 5,0 / 5

38 ocen

📍 Skarżysko-Kamienna / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 04.05.2026 do 19.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa jest przeznaczona dla właścicieli salonów beauty, menedżerów salonów, pracowników recepcji, stylistek, kosmetolożek, fryzjerów, linergistek i innych pracowników branży beauty, którzy mają kontakt z klientem i wpływ na sprzedaż, organizację pracy oraz utrzymanie klienta. Usługa jest skierowana do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich pracowników, którzy chcą poprawić rentowność salonu, zwiększyć sprzedaż usług i produktów, ograniczyć puste godziny w grafiku oraz wdrożyć praktyczne wykorzystanie narzędzi cyfrowych i AI w codziennej pracy.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

03-05-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

18

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 uczestników do samodzielnego analizowania pracy salonu beauty, prowadzenia rozmowy sprzedażowej z klientem, tworzenia komunikatów przy wsparciu AI oraz opracowania i wdrożenia planu poprawy organizacji i wyników salonu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analiza pracy salonu i identyfikacja strat Efekt uczenia się: Uczestnik wskazuje główne wskaźniki pracy salonu oraz rozróżnia obszary, które wpływają na wynik sprzedażowy, obłożenie grafiku i utrzymanie klienta.	Kryteria walidacji: uczestnik wymienia co najmniej 4 wskaźniki pracy salonu uczestnik przyporządkowuje wskaźniki do obszarów: sprzedaż, organizacja pracy, powroty klientów uczestnik wskazuje minimum 3 miejsca, w których salon traci czas, klientów albo przychód uczestnik omawia wpływ tych strat na codzienną pracę salonu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Wywiad swobodny
Organizacja procesu obsługi klienta Efekt uczenia się: Uczestnik porządkuje etapy obsługi klienta od pierwszego kontaktu do kolejnej rezerwacji i wskazuje działania, które wzmacniają doświadczenie klienta.	Kryteria walidacji: uczestnik przedstawi pełną ścieżkę klienta w salonie uczestnik opisuje minimum 4 etapy procesu obsługi uczestnik przypisuje do każdego etapu konkretne działania pracownika uczestnik wskazuje minimum 2 punkty procesu, w których najczęściej dochodzi do utraty klienta	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zwiększanie sprzedaży usług i produktów Efekt uczenia się: Uczestnik dobiera działania sprzedażowe wspierające wzrost wartości wizyty, sprzedaż usług dodatkowych, produktów oraz liczbę kolejnych rezerwacji.	Kryteria walidacji: uczestnik przedstawia minimum 3 sposoby zwiększania wartości wizyty uczestnik przygotowuje propozycję sprzedaży usługi dodatkowej albo produktu uczestnik formułuje komunikat prowadzący do kolejnej rezerwacji uczestnik bierze udział w symulacji rozmowy z klientem i realizuje jej cel sprzedażowy	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wykorzystanie AI w komunikacji z klientem</p> <p>Efekt uczenia się: Uczestnik dobiera narzędzia AI do zadań wykonywanych w salonie i przygotowuje przy ich wsparciu komunikaty do klienta.</p> <p>Planowanie działań usprawniających pracę salonu</p> <p>Efekt uczenia się: Uczestnik opracowuje plan zmian porządkujących pracę salonu, komunikację oraz działania sprzedażowe.</p>	<p>Kryteria walidacji: uczestnik wskazuje minimum 3 zastosowania AI w pracy salonu uczestnik przygotowuje przy wsparciu AI wiadomość przypominającą o wizycie uczestnik przygotowuje przy wsparciu AI wiadomość po wizycie albo komunikat odzyskujący klienta uczestnik odróżnia działania, które warto zautomatyzować, od działań wymagających osobistego kontaktu</p> <p>Kryteria walidacji: uczestnik przygotowuje plan działań obejmujący minimum 3 obszary do poprawy uczestnik przypisuje do każdego obszaru konkretne zadania uczestnik określa termin realizacji i sposób sprawdzenia efektu uczestnik wskazuje, które działania mają zostać wdrożone w ciągu 14 dni</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Wywiad swobodny</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Odpowiedzialność za wynik i współpraca w zespole</p> <p>Efekt uczenia się: Uczestnik działa w sposób uporządkowany, uwzględnia potrzeby klienta i zespołu oraz włącza się w realizację wspólnych celów salonu.</p>	<p>Kryteria walidacji: uczestnik wskazuje własny zakres odpowiedzialności w procesie obsługi klienta uczestnik opisuje wpływ swojej pracy na wynik całego salonu uczestnik przedstawia minimum 2 działania wzmacniające współpracę w zespole uczestnik odnosi proponowane rozwiązania do potrzeb klienta, zespołu i organizacji pracy</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

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

Moduł 1 - Diagnoza i organizacja pracy salonu beauty (6 godzin): analiza ścieżki klienta, kluczowe wskaźniki salonu (wartość wizyty, rebooking, sprzedaż produktów), organizacja pracy zespołu, wprowadzenie do AI w salonie. Ćwiczenia: mapa procesu obsługi klienta, diagnoza strat, lista procesów do poprawy.

Moduł 2 - Sprzedaż i komunikacja z wykorzystaniem AI (6 godzin): sprzedaż bez presji, rekomendowanie usług i produktów, rebooking i utrzymanie klienta, standard komunikacji z klientem, AI w sprzedaży i marketingu. Ćwiczenia: symulacja rozmowy sprzedażowej, opracowanie komunikatów, praca z promptami.

Moduł 3 - Automatyzacja, wdrożenie i plan działania (6 godzin): procesy do uporządkowania (potwierdzenia, przypomnienia, wiadomości po usłudze), automatyzacja pracy salonu, AI jako wsparcie decyzji operacyjnych, indywidualny plan wdrożenia (14 dni). Ćwiczenia: plan wdrożenia dla własnego salonu, dobór wskaźników sukcesu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 4 Moduł 1 - Diagnoza i organizacja pracy salonu beauty	Małgorzata Zaremba	05-05-2026	09:00	15:30	06:30	Tak
2 z 4 Moduł 2 - Sprzedaż i komunikacja w branży beauty z wykorzystaniem AI	Małgorzata Zaremba	12-05-2026	09:00	15:30	06:30	Tak
3 z 4 Moduł 3 - Automatyzacja, wdrożenie i plan działania salonu	Małgorzata Zaremba	19-05-2026	09:00	15:00	06:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 4 Walidacja - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Małgorzata Zaremba	19-05-2026	15:00	15:30	00:30	Tak

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 160,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 756,10 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	97,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Zaremba

Ekspert Rozwoju Biznesu | Trener i Praktyk Procesów Usługowych

Trener, certyfikowany coach i praktyk biznesu z wieloletnim doświadczeniem w doradztwie i szkoleniu kadr dla sektora nowoczesnych usług. Wspieram sektor MŚP w transformacji sprzedaży i optymalizacji operacyjnej. Moje podejście łączy twardą metodologię zarządzania z psychologią relacji, co gwarantuje trwałe efekty wzrostowe.

Kluczowe kompetencje:

Dostarczam rozwiązania rozwojowe skoncentrowane na czterech strategicznych obszarach:

Sprzedaż relacyjna: Techniki domykania transakcji oparte na badaniu potrzeb, budowaniu zaufania i wartości LTV.

Standardy Obsługi Klienta: Projektowanie procedur zapewniających wysoką jakość usług, szczególnie w branży Beauty, Medycynie Estetycznej oraz doradztwie.

Optymalizacja Procesów: Audyt i reorganizacja pracy zespołów w celu poprawy rentowności i eliminacji strat czasowych.

AI i Automatyzacja: Praktyczne wdrażanie sztucznej inteligencji w codzienną pracę biurową, marketingową i sprzedażową.

Metodyka i praktyka

Każdy proces poprzedzam analizą potrzeb, dopasowując narzędzia do specyfiki organizacji. Warsztaty cechuje wysoka interaktywność – 80% czasu to ćwiczenia praktyczne, case studies i symulacje realnych sytuacji biznesowych.

Wierzę, że rozwój kadr to najlepsza inwestycja kapitałowa. Moim celem jest przekazanie uczestnikom gotowych narzędzi, które mogą wdrożyć w swojej pracy natychmiast po zakończeniu sesji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje: materiały szkoleniowe, arkusze ćwiczeń, szablony komunikatów do klienta, listę przykładowych zastosowań AI w salonie, zadanie wdrożeniowe oraz materiał podsumowujący.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik powinien: pracować w branży beauty albo zarządzać salonem beauty, mieć podstawowe doświadczenie w pracy z klientem, mieć gotowość do wdrażania rozwiązań między modułami. W przypadku formy zdalnej wymagany komputer lub laptop z dostępem do internetu, kamera i mikrofon.

Warunki techniczne

W przypadku realizacji w formie zdalnej: platforma komunikacyjna wskazana przez organizatora (np. Zoom, Teams lub inna). Uczestnik potrzebuje: stabilnego łącza internetowego, komputera lub laptopa, kamery internetowej, mikrofonu. Usługa w formie stacjonarnej realizowana jest w sali szkoleniowej wyposażonej w niezbędny sprzęt.

Adres

ul. Cicha 2
26-100 Skarżysko-Kamienna
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Zaremba

E-mail malgorzata.zaremba@mentorica.org

Telefon (+48) 801 332 202