



Strategiczne zarządzanie i rozwój biznesu beauty- optymalizacja, zwiększenie rentowności i wdrażanie systemów zarządzania

Numer usługi 2026/03/30/203300/3447076

4 500,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
281,25 PLN brutto/h
281,25 PLN netto/h
226,67 PLN cena rynkowa ⓘ

ERATO Sylwia Flinta

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📍 Rzeszów
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 16:00 h
- 📅 29.06.2026 do 30.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Styl życia / Uroda

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właścicieli i właścielek salonów beauty (w szczególności stylizacji paznokci),
- osób prowadzących działalność gospodarczą w branży beauty,
- managerów i osób zarządzających zespołem w salonach kosmetycznych,
- osób planujących rozwój lub skalowanie działalności w branży beauty,

które chcą:

- zwiększyć rentowność swojej działalności,
- uporządkować organizację pracy w salonie,
- wdrożyć skuteczne procedury operacyjne,
- poprawić zarządzanie zespołem i klientem,
- zwiększyć liczbę klientów oraz przychody.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

27-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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 rozwój kompetencji uczestników w zakresie prowadzenia i organizacji działalności gospodarczej w branży beauty, w szczególności w obszarze zarządzania, optymalizacji procesów, zwiększania rentowności oraz skutecznego pozyskiwania klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza: uczestnik zna zasady organizacji i zarządzania działalnością w branży beauty,</p> <ul style="list-style-type: none">• metody zwiększania rentowności usług, <p>• podstawowe narzędzia marketingowe i zarządcze wykorzystywane w prowadzeniu salonu.</p>	<p>uczestnik omawia zasady organizacji pracy w salonie,</p> <ul style="list-style-type: none">• identyfikuje czynniki wpływające na rentowność usług, <p>• wskazuje narzędzia wspierające zarządzanie i marketing.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Efekt</p> <p>Uczestnik potrafi:</p> <ul style="list-style-type: none">• przeanalizować rentowność usług w swoim biznesie,• zaplanować organizację pracy w salonie,	<p>uczestnik przygotowuje kalkulację wybranej usługi,</p> <ul style="list-style-type: none">• opracowuje element organizacji pracy (np. grafik, podział obowiązków),	<p>Test teoretyczny</p>
<p>opracować podstawowe działania marketingowe,</p> <ul style="list-style-type: none">• wdrożyć wybrane procedury operacyjne.	<ul style="list-style-type: none">• tworzy plan działań marketingowych,• przedstawia propozycję wdrożenia procedury w swoim biznesie.	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none">• podejmuje świadome decyzje biznesowe,• organizuje swoją pracę w sposób efektywny,• wykazuje gotowość do wprowadzania zmian w działalności,• dąży do zwiększenia jakości i efektywności usług.	<p>uczestnik aktywnie uczestniczy w zajęciach i dyskusjach,</p> <ul style="list-style-type: none">• prezentuje własne rozwiązania i pomysły, <p>• deklaruje konkretne działania do wdrożenia,</p> <ul style="list-style-type: none">• analizuje własne błędy i obszary do poprawy.	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestniczka aplikuje produkty do uzupełnienia paznokci, z zachowaniem poprawnej architektury</p>	<ul style="list-style-type: none">– dobiera żel lub akrylożel do kondycji płytki– prawidłowo rozkłada produkt i buduje architekturę paznokcia– identyfikuje błędy stylizacji i stosuje działania korygujące	<p>Analiza dowodów i deklaracji</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

DZIEŃ 1 – ANALIZA I ORGANIZACJA BIZNESU

Moduł 1 – Diagnoza działalności uczestników

- analiza modelu biznesowego w branży beauty
- identyfikacja głównych problemów w prowadzeniu działalności
- omówienie wyzwań uczestników

Moduł 2 – Rentowność usług

- kalkulacja kosztów usług
- analiza cen i marży
- identyfikacja nieopłacalnych usług
- optymalizacja oferty

Moduł 3 – Organizacja pracy w salonie

- planowanie dnia pracy
- zarządzanie grafiką
- optymalizacja czasu pracy
- zwiększanie efektywności

Moduł 4 – Struktura operacyjna salonu

- podział obowiązków
- organizacja stanowisk pracy
- standardy pracy stylistki
- eliminacja chaosu w działalności

DZIEŃ 2 – ZARZĄDZANIE I ROZWÓJ

Moduł 5 – Procedury i standardy

- standard obsługi klienta
- tworzenie procedur operacyjnych
- kontrola jakości usług
- budowanie powtarzalności

Moduł 6 – Zarządzanie zespołem

- modele współpracy (pracownik/B2B)
- systemy wynagrodzeń
- zarządzanie efektywnością
- rozwiązywanie problemów w zespole

Moduł 7 – Marketing i pozyskiwanie klientów

- budowanie marki salonu
- działania marketingowe w branży beauty
- social media (Instagram, komunikacja)
- budowanie relacji z klientem

Moduł 8 – Rozwój i skalowanie biznesu

- zwiększanie przychodów
- rozwój usług premium
- optymalizacja działań biznesowych
- planowanie dalszego rozwoju

Podsumowanie szkolenia

- omówienie najważniejszych wniosków
- określenie działań do wdrożenia
- indywidualne rekomendacje dla uczestników

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Otwarcie szkolenia	SYLWIA FLINTA	29-06-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 12 Moduł 1: Diagnoza działalności uczestnika	SYLWIA FLINTA	29-06-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 12 Moduł 2: Rentowność usług	SYLWIA FLINTA	29-06-2026	10:45	12:00	01:15
4 z 12 Przerwa	SYLWIA FLINTA	29-06-2026	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 12 Moduł 3: Organizacja pracy w salonie	SYLWIA FLINTA	29-06-2026	12:30	15:00	02:30
6 z 12 Moduł 4: Struktura organizacyjna salonu	SYLWIA FLINTA	29-06-2026	15:00	17:00	02:00
7 z 12 Moduł 5: Procedury i standardy	SYLWIA FLINTA	30-06-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 12 Moduł 6 – Zarządzanie zespołem	SYLWIA FLINTA	30-06-2026	11:00	12:30	01:30
9 z 12 Przerwa	SYLWIA FLINTA	30-06-2026	12:30	13:00	00:30
10 z 12 Moduł 7 – Marketing i pozyskiwanie klientów	SYLWIA FLINTA	30-06-2026	13:00	15:00	02:00
11 z 12 Moduł 8 – Rozwój i skalowanie biznesu	SYLWIA FLINTA	30-06-2026	15:00	16:30	01:30
12 z 12 walidacja	-	30-06-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	281,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	281,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

SYLWIA FLINTA

Jestem osobą z 8 letnim doświadczeniem, od kilku lat z licznymi sukcesami prowadzę szkolenia z zakresu stylizacji paznokci oraz nail art. W 2016 oraz 2017 roku zdobyłam mistrz w Bułgarii oraz Rumunii. Jestem właścicielka salonu Piękności oraz Centrum szkoleniowego w Rzeszowie, gdzie rocznie szkolę ok 200 osób. Moje bogate doświadczenie oraz chęć ciągłego podnoszenia kwalifikacji da Państwu możliwość rozwinięcia swojej pasji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują materiały szkoleniowe niezbędne do

realizacji części teoretycznej i praktycznej usługi, w tym:

materiały dydaktyczne w formie drukowanej lub elektronicznej (skrypt szkoleniowy),

dostęp do produktów i narzędzi wykorzystywanych podczas części

praktycznej szkolenia,

stanowisko pracy wyposażone w niezbędny sprzęt oraz akcesoria.

Materiały szkoleniowe udostępniane są uczestnikom na czas trwania

szkolenia. Organizator zapewnia produkty oraz narzędzia niezbędne do

prawidłowej realizacji programu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana przez podmiot spełniający wymagania określone w Rozporządzeniu Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28lipca 2023 r. w sprawie rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe (Dz.U. z 2023 r. poz. 1686). Usługa realizowana zgodnie z wymogami określonymi w wyżej wymienionym Rozporządzeniu oraz określonymi w niniejszej rekomendacji minimalnymi wymaganiami dotyczącymi usługi.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane

Adres

ul. Technologiczna 24/118

35-213 Rzeszów

woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



SYLWIA FLINTA

E-mail sylwia.flinta@gmail.com

Telefon (+48) 727 676 345