



SZG Izabela
Sakutova

★★★★★ 5,0 / 5

47 ocen

Strategiczne zarządzanie salonem bieliźnianym: planowanie, produktywność, odporność psychiczna i budowanie systemów biznesowych

Numer usługi 2026/03/31/41425/3453180

📍 Wipsowo

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 22:00 h

📅 22.05.2026 do 24.05.2026

5 405,85 PLN brutto

4 395,00 PLN netto

245,72 PLN brutto/h

199,77 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właścielek salonów brafittingowych i sklepów bieliźnianych
- osób planujących otwarcie salonu specjalistycznego
- menedżerek zarządzających zespołem sprzedażowym
- przedsiębiorczyń z branży premium retail, które chcą uporządkować procesy
- osób chcących rozwijać markę osobistą eksperta w branży bieliźnianej

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

21-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

22

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 przedsiębiorczych uczestniczek w obszarze strategicznego prowadzenia salonu bieliźnianego:

planowania działań operacyjnych i rozwojowych

tworzenia uporządkowanych procesów pracy

zarządzania czasem i priorytetami

budowania systemów wspierających sprzedaż i rozwój firmy

wzmacniania odporności psychicznej w prowadzeniu biznesu

poprawy efektywności właścicielki

wdrożenia działań ograniczających chaos organizacyjny i przeciążenie decyzyjne

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestniczka analizuje kluczowe procesy zachodzące w swoim salonie oraz wskazuje zależności między działaniami operacyjnymi, sprzedażowymi i organizacyjnymi.	Uczestniczka poprawnie opisuje minimum 3 procesy oraz wskazuje ich wpływ na funkcjonowanie salonu.	Wywiad swobodny
identyfikuje obszary obniżające efektywność operacyjną	Uczestniczka wskazuje minimum 3 obszary obniżające efektywność oraz opisuje ich przyczyny.	Wywiad swobodny
planuje działania biznesowe w perspektywie 30, 90 i 180 dni	Uczestniczka tworzy plan zawierający minimum 2 konkretne działania dla każdego z trzech okresów.	Wywiad swobodny
tworzy system priorytetów dla działań właścicielskich	Uczestniczka prawidłowo przyporządkowuje minimum 10 zadań do kategorii: strategiczne, operacyjne, delegowalne.	Wywiad swobodny
wdraża narzędzia ograniczające chaos organizacyjny	Uczestniczka wskazuje minimum 3 narzędzia organizacyjne oraz opisuje sposób ich zastosowania.	Wywiad swobodny
stosuje techniki wzmacniania odporności psychicznej w prowadzeniu biznesu	Uczestniczka opisuje minimum 3 techniki oraz wskazuje sytuacje ich praktycznego zastosowania.	Wywiad swobodny
opracowuje plan poprawy produktywności dopasowany do własnego stylu pracy	Plan zawiera minimum 5 bloków działań, zasady priorytetyzacji oraz czas na działania strategiczne.	Wywiad swobodny
wykorzystuje networking branżowy do wymiany rozwiązań i benchmarkingu	Uczestniczka wskazuje minimum 3 rozwiązania pozyskane od innych uczestniczek oraz sposób ich adaptacji do własnego biznesu.	Wywiad swobodny
tworzy indywidualny plan wdrożenia zmian po zakończeniu szkolenia	Plan zawiera minimum 5 konkretnych działań, terminy realizacji i wskaźnik sukcesu dla każdego działania.	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie efektywności operacyjnej i właścicielskiej salonu bieliznianego poprzez uporządkowanie kluczowych procesów zarządczych, wdrożenie systemu priorytetów, ograniczenie chaosu organizacyjnego oraz stworzenie cyfrowego środowiska planowania i zarządzania w Notion.

W terminie do 30 dni od zakończenia usługi uczestniczka wdroży minimum 3 usprawnienia w obszarze planowania, organizacji pracy, delegowania lub zarządzania zadaniami, co przełoży się na większą przewidywalność działań, oszczędność czasu właścicielki oraz poprawę jakości decyzji biznesowych.

Efekt usługi

Efektom usługi jest opracowanie i wdrożenie przez uczestniczkę indywidualnego systemu zarządzania salonem obejmującego: mapę priorytetów właścicielskich, plan działań 30/90/180 dni, rozwiązania wzmacniające odporność psychiczną w codziennym zarządzaniu oraz cyfrowy system organizacji pracy w środowisku Notion.

Kryteriami weryfikacji osiągnięcia efektu usługi są:

1. opracowanie planu działań wdrożeniowych dla własnego salonu,
2. przygotowanie struktury systemu zarządzania zadaniami i procesami w Notion,
3. wskazanie minimum 3 obszarów wymagających optymalizacji,
4. ustne podsumowanie sposobu wdrożenia rozwiązań do własnego modelu biznesowego podczas rozmowy końcowej.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efektom usługi jest opracowanie i wdrożenie przez uczestniczkę indywidualnego systemu zarządzania salonem obejmującego: mapę priorytetów właścicielskich, plan działań 30/90/180 dni, rozwiązania wzmacniające odporność psychiczną w codziennym zarządzaniu oraz cyfrowy system organizacji pracy w środowisku Notion.

Kryteriami weryfikacji osiągnięcia efektu usługi są:

1. opracowanie planu działań wdrożeniowych dla własnego salonu,
2. przygotowanie struktury systemu zarządzania zadaniami i procesami w Notion,
3. wskazanie minimum 3 obszarów wymagających optymalizacji,
4. ustne podsumowanie sposobu wdrożenia rozwiązań do własnego modelu biznesowego podczas rozmowy końcowej.

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1 – Diagnoza biznesu i kierunek strategiczny

Moduł 1. Otwarcie usługi i diagnoza stanu obecnego

Omówienie celów szkolenia, diagnoza aktualnego modelu prowadzenia salonu, identyfikacja głównych wyzwań operacyjnych i obszarów wymagających usprawnienia.

Moduł 2. Analiza kluczowych procesów biznesowych

Mapowanie procesów zachodzących w salonie: sprzedaż, obsługa klientki, zamówienia, komunikacja, zarządzanie zespołem, działania właścicielskie.

Moduł 3. Obszary obniżające efektywność operacyjną

Analiza wąskich gardeł, identyfikacja chaosu organizacyjnego, utraty czasu, błędów w delegowaniu oraz przeciążenia decyzyjnego właścicielki.

Moduł 4. Kierunek strategiczny salonu

Wyznaczanie priorytetów rozwojowych, cele na najbliższe 30, 90 i 180 dni, dobór działań wspierających wzrost biznesu.

Dzień 2 – Systemy działania, produktywność i odporność psychiczna

Moduł 5. System pracy właścicielki salonu

Budowanie modelu pracy opartego na priorytetach, podziale działań na strategiczne, operacyjne i delegowalne.

Moduł 6. Narzędzia ograniczające chaos organizacyjny

Tworzenie procedur, checklist, systemu planowania tygodnia, organizacja powtarzalnych procesów i rytmu pracy salonu.

Moduł 7. Produktywność dopasowana do stylu pracy

Projektowanie tygodniowego modelu pracy właścicielki, zarządzanie energią, koncentracją i blokami zadaniowymi.

Moduł 8. Odporność psychiczna przedsiębiorczyni

Techniki wzmacniania odporności psychicznej, praca z napięciem, przeciążeniem, presją odpowiedzialności i regeneracją jako elementem efektywności.

Moduł 9. Networking branżowy i benchmarking

Moderowana wymiana doświadczeń, analiza dobrych praktyk innych salonów, inspiracje i adaptacja sprawdzonych rozwiązań.

Dzień 3 – Wdrożenie zmian i plan działań

Moduł 10. Plan wdrożenia zmian po szkoleniu

Tworzenie indywidualnego planu działań na pierwsze 30 dni po zakończeniu usługi.

Moduł 11. KPI i punkty kontrolne

Ustalanie wskaźników sukcesu, mierników wdrożenia oraz punktów kontrolnych dla nowych procesów.

Moduł 12. Finalizacja dokumentów wdrożeniowych i walidacja efektów

Uzupełnienie map procesów, harmonogramów, matryc priorytetów i planu wdrożenia zmian.

Moduł 13. Podsumowanie i omówienie dalszych kroków

Omówienie indywidualnych wniosków uczestniczek, rekomendacje wdrożeniowe, zakończenie usługi.

Zakończenie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Warsztat mentalny: „Mój biznes w rytmie, który mi służy” – identyfikacja przeciążenia, wizualizacja nowego modelu pracy, decyzja wdrożeniowa	Izabela Sakutova	22-05-2026	15:00	18:00	03:00
2 z 6 Panel szkoleniowy: „Bra biznes bez chaosu – system produktywności w praktyce”	Izabela Sakutova	22-05-2026	18:00	21:00	03:00
3 z 6 Warsztat kompetencji właścicielskich: odbudowa sprawczości, odporności psychicznej i efektywności decyzyjnej	Agnieszka Szwejkowska	23-05-2026	08:00	14:30	06:30
4 z 6 Moderowana sesja wymiany dobrych praktyk: analiza case studies i benchmarking modeli zarządzania salonem	Izabela Sakutova	23-05-2026	15:00	17:30	02:30
5 z 6 Trening samoregulacji, koncentracji i zarządzania napięciem wspierający efektywność decyzyjną właścicielki	Izabela Sakutova	23-05-2026	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 6 Warsztat wdrożeniowy: projektowanie cyfrowego systemu zarządzania salonem w Notion	Izabela Sakutova	24-05-2026	07:00	13:00	06:00

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	5 405,85 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 395,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	245,72 PLN
Koszt osobogodziny netto	199,77 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

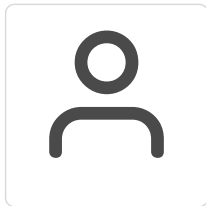


1 z 2

Izabela Sakutova

Międzynarodowa ekspertka brafittingu i mentorka biznesowa z ponad 22-letnim doświadczeniem. Certyfikowana mentorka MEN, szkoleniowiec z certyfikacją ISO 9001. Twórczyni Bra Camp, BIUSTOpedii i autorskich programów rozwojowych dla właścielek salonów bieliźnianych. Specjalizuje się w szkoleniach brafittingowych, zarządzaniu salonem, strategii sprzedaży, planowaniu asortymentu, budowaniu procesów oraz rozwoju kompetencji właścicielskich. - Wykształcenie wyższe, marketing i zarządzanie, Uniwersytet warmińsko-mazurski, 2001 - Learn the Fit Panache Fit Academy, Certified Panache Fitter, 2011 - Fab Fit Academy, Certified Fitter, 2013 - Sprawny Marketing, Facebook Marketing + Facebook Ads, 2018 - Sprawny Marketing, Facebook Marketing Pro, 2018 - Sprawny Marketing, Messenger Marketing i Boty, 2018 - Sprawny Marketing, Instagram Marketing, 2018 - Sprawny Marketing, Social media Video, 2018 - Joanna Ceplin, Akademia Smart BBrand, 2021 - Alfianco, Lider Zespołu Sprzedaży, 2021 - Alfianco, Techniki Sprzedaży Zdalnej, 2021 - Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, Finansowanie

działalności społecznej. Prawne i praktyczne aspekty, 2021 - Akademia Mentoringu (kod zawodu 235920), tytuł trenera osobistego (coach, mentor, tutor), 2023



2 z 2

Agnieszka Szwejkowska

Psycholożka, mentorka i trenerka odporności psychicznej, specjalistka w obszarze przeciwdziałania przeciążeniu i wspierania kobiet prowadzących biznes.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Wydrukowana prezentacja szkoleniowa
- Prezentacja w wersji elektronicznej
- Materiały do notatek
- Certyfikat ukończenia szkolenia wraz z nadanym numerem identyfikacyjnym.

Warunki uczestnictwa

Uczestniczką usługi może być osoba prowadząca salon bieliźniany, sklep specjalistyczny, działalność w obszarze brafittingu, beauty lub premium retail, osoba zarządzająca zespołem sprzedażowym albo planująca otwarcie własnego salonu.

Od uczestniczki oczekuje się:

- podstawowego doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej lub przygotowania do jej rozpoczęcia,
- gotowości do pracy warsztatowej na własnym modelu biznesowym,
- udziału w analizie własnych procesów operacyjnych i właścicielskich,
- aktywnego udziału w sesjach case study i wymianie dobrych praktyk,
- posiadania laptopa lub tabletu do pracy podczas modułu wdrożeniowego w środowisku Notion,
- podstawowych kompetencji cyfrowych umożliwiających korzystanie z aplikacji online.

Nie są wymagane specjalistyczne kompetencje techniczne w zakresie obsługi Notion – narzędzie wdrażane jest od podstaw podczas usługi.

Informacje dodatkowe

Warunki organizacyjne

Szkolenie realizowane jest w formule kameralnej grupy warsztatowej. Każda uczestniczka pracuje na własnym modelu biznesowym salonu oraz przygotowuje indywidualne dokumenty wdrożeniowe stanowiące podstawę walidacji efektów uczenia się.

Adres

Wipsowo 44

11-010 Wipsowo

woj. warmińsko-mazurskie

Learn and Rest - ośrodek szkoleniowy

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



IZABELA SAKUTOVA

E-mail szkolenia@izabelasakutova.com

Telefon (+48) 500 096 708