



CENTRUM  
SZKOLENIOWE  
MARCELINA DUDEK

★★★★★ 4,9 / 5

775 ocen

## Szkolenie zwiększ zyski - zarządzanie gabinetem beauty poprzez sprzedaż produktów detalicznych z Sylwią Pająk - warsztaty z wykorzystaniem zielonych kompetencji i produktów proekologicznych (kwalifikacje)

Numer usługi 2026/04/02/173195/3461519

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 20.06.2026 do 21.06.2026

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

260,00 PLN brutto/h

260,00 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla osób:

- osoby pełnoletnie, które chcą rozpocząć własny biznes w branży beauty
- **ukierunkowanych na niskoemisyjność i zasobooszczędność.**
- zainteresowanych poszerzeniem swojej wiedzy i umiejętności w zakresie **ekologicznych** zabiegów kosmetycznych
- zainteresowanych **ochroną środowiska** w branży beauty
- chcących nabyć **zielone kompetencje** w tym dotyczących **oszczędzania zasobów, recyklingu, zarządzania odpadami** itp.

### Minimalna liczba uczestników

1

### Maksymalna liczba uczestników

3

### Data zakończenia rekrutacji

19-06-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

20

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego wykonywania zaawansowanego zarządzania procesem sprzedażowym w gabinecie poprzez wdrożenie innowacyjnych algorytmów mapowania potrzeb klienta. Kursant nabywa umiejętność optymalizacji lejka sprzedażowego z wykorzystaniem systemów cyfrowych oraz wdraża standard PRT w zakresie archiwizacji e-beauty planów w chmurze. Samodzielnie projektuje systemy rekomendacji produktów proekologicznych, integrując je z cyklem życia usługi zgodnie z GOZ.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje architekturę lejka sprzedażowego oraz psychologię procesów zakupowych w sektorze beauty	Charakteryzuje różnice między racjonalnymi a emocjonalnymi składowymi decyzji klienta	Test teoretyczny
Opisuje standardy PRT w cyfryzacji opieki pozabiegowej oraz zasady GOZ w doborze produktów detalicznych	Opisuje wpływ sprzedaży produktów o niskim śladzie chemicznym na stabilność finansową gabinetu	Test teoretyczny
Wdraża innowacyjne algorytmy mapowania potrzeb klienta oraz techniki domykania sprzedaży bez nacisku.	Wdraża projekt e-beauty planu zintegrowanego z systemem cyfrowym gabinetu	Analiza dowodów i deklaracji
Wykonuje indywidualną kalkulację potencjału sprzedażowego gabinetu w oparciu o dane analityczne	Wykonuje plan wdrożeniowy strategii sprzedażowej z uwzględnieniem cyklu życia produktu.	Analiza dowodów i deklaracji
Promuje etyczne postawy sprzedażowe oparte na roli eksperta i zaufaniu klienta	Promuje budowanie długotrwałych relacji biznesowych w duchu zrównoważonego rozwoju.	Analiza dowodów i deklaracji
Identyfikuje odpowiedzialność za bezpieczeństwo danych w chmurze i autentyczność rekomendacji.	Identyfikuje zasady ochrony danych (PRT) oraz etykę zawodową w doradztwie produktowym.	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Kwalifikacje niewłączone do ZSK

### Uznane kwalifikacje

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

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/>

## Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Fundacja My Personality Skills

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Fundacja My Personality Skills

# Program

Uzasadnienie zgodności z dokumentami strategicznymi Województwa Śląskiego

## Program Rozwoju Technologii Województwa Śląskiego 2019–2030

- **Rozwój kompetencji cyfrowych:** Usługa wdraża nowoczesne narzędzia analityczne do mapowania procesów zakupowych i potrzeb klienta, co pozwala na przejście z intuicyjnego zarządzania na model oparty na danych (Data-driven management).
- **Wsparcie dla mieszkańców:** Szkolenie dostarcza unikalnych kompetencji menedżerskich, zwiększając odporność ekonomiczną lokalnych mikroprzedsiębiorstw i podnosząc konkurencyjność kadr w sektorze usług prozdrowotnych.
- **Innowacje technologiczne:** Kursant wdraża standard PRT nr 1 i 4 poprzez pełną cyfryzację e-dokumentacji zabiegowej oraz integrację procesów sprzedaży produktów detalicznych z systemami zarządzania relacjami w chmurze.

## Regionalna Strategia Innowacji Województwa Śląskiego 2030 (RIS)

- **Zapewnienie integracyjnej transformacji cyfrowej:** Program integruje zaawansowane mechanizmy lejka sprzedażowego z nowoczesnymi technologiami komunikacyjnymi (ICT), budując przewagę rynkową gabinetów w obszarze przemysłów kreatywnych i czasu wolnego.
- **Rozwój ekosystemu innowacji:** Usługa promuje wdrażanie biokompatybilnych produktów detalicznych do domowej kontynuacji zabiegów, wspierając regionalną specjalizację w zakresie biogospodarki i ochrony zdrowia.
- **Wzrost kompetencji cyfrowych mieszkańców:** Uczestnik nabywa praktyczną umiejętność tworzenia cyfrowych planów wdrożeniowych i monitorowania efektów biznesowych przy użyciu technologii mobilnych.

## Zielone kompetencje

- **Zrównoważony rozwój:** Kursant samodzielnie projektuje systemy rekomendacji oparte na produktach proekologicznych o niskim śladzie chemicznym, co promuje odpowiedzialną konsumpcję i wspiera transformację w stronę zielonych miejsc pracy.
- **Treści związane z wpływem na środowisko:** Program wdraża zasady gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ) poprzez analizę cyklu życia produktu (LCA) oraz edukację klienta w zakresie wyboru preparatów ograniczających emisję mikroplastiku i zbędnych opakowań.

Usługa będzie realizowana w godzinach dydaktycznych (1h=45 min.)

Przerwy nie są wliczane do czasu szkolenia.

**Szkolenie prowadzi do nabycia kwalifikacji zawodowej: Specjalista ds. zarządzania gabinetem beauty z elementami zrównoważonego rozwoju**

### DZIEŃ 1:

#### 09:00 - 11:30 Inżynieria sprzedaży – zmiana paradygmatu w beauty 4.0 TEORIA

- Sprzedaż jako naturalne przedłużenie ekosystemu usługi.
- Etyka i rola eksperta w procesie cyfrowej transformacji relacji.
- Identyfikacja blokad i przekonań w zarządzaniu gabinetem.

#### 11:30 - 13:00 | Analityka procesu zakupowego i obiekcji TEORIA

- Parametryzacja etapów decyzji zakupowych klienta.
- Algorytmy radzenia sobie z obiekcjami i analiza lęków klienta.
- Komunikacja werbalna i niewerbalna w standardzie premium.

#### 13:00 - 13:15 PRZERWA

#### 13:15 - 16:45 Warsztat mapowania procesów (Ćwiczenia) PRAKTYKA

- Mapowanie procesu zakupowego na przykładzie realnej wizyty.
- Projektowanie odpowiedzi na obiekcje w oparciu o język korzyści.
- Symulacje komunikacji eksperckiej – analiza dowodów.

## DZIEŃ 2:

### 09:00 - 11:30 Optymalizacja lejka sprzedażowego i standard PRT TEORIA

- Budowanie e-beauty planów i archiwizacja danych w chmurze (PRT).
- Zarządzanie powtarzalnością zakupów i budowanie lojalności cyfrowej.
- Projektowanie karnetów i pakietów w duchu zrównoważonego rozwoju.

### 11:30 - 13:00 Kalkulacja ekonomiczna i zarządzanie ofertą (GOZ) PRAKTYKA

- Symulacje dochodowe i wpływ produktów proekologicznych na marżowość.
- Indywidualna kalkulacja potencjału gabinetu – praca na danych.
- Analiza cyklu życia produktu detalicznego (GOZ).

### 13:00 - 13:15 PRZERWA

### 13:15 - 15:45 Implementacja systemowa i warsztat produktowy PRAKTYKA

- Dopasowanie produktu do potrzeb skóry i stylu życia (parametryzacja).
- Tworzenie indywidualnych planów wdrożeniowych po szkoleniu.
- Automatyzacja monitoringu efektów sprzedażowych.

### 15:15 – 16:45 | Walidacja test teoretyczny oraz analiza dowodu i deklaracji

**Teoria:** 4h 00 min zeg. = 5h 15 min dyd

**Praktyka:** 8h 30 min zeg. = 11h 15 min dyd.

**Walidacja:** 1h 00 min zeg. = 1h 15 min dyd

#### Warunki organizacyjne dla uczestników usługi

Organizator zapewnia infrastrukturę oraz zasoby technologiczne niezbędne do realizacji usługi w standardzie nowoczesnego zarządzania gabinetem:

- **Infrastruktura techniczna i dydaktyczna:** Sala szkoleniowa wyposażona w sprzęt multimedialny do prezentacji algorytmów sprzedażowych oraz narzędzia do wizualnego mapowania lejka sprzedażowego i procesów zakupowych.
- **Zasoby cyfrowe i standard PRT:** Organizator zapewnia dostęp do stabilnej sieci bezprzewodowej (Wi-Fi) oraz systemów chmurowych. **Uczestnik realizuje zadania praktyczne na własnym urządzeniu mobilnym (tablet lub smartfon)**, co umożliwi bezpośrednią konfigurację narzędzi cyfrowych, e-beauty planów oraz arkuszy kalkulacyjnych na własnych zasobach operacyjnych (standard PRT nr 1 i 4).
- **Materiały warsztatowe:** Zestaw przykładowych biopreparatów i produktów proekologicznych niezbędny do przeprowadzenia analizy składów oraz treningu argumentacji opartej na korzyściach (zielone kompetencje).
- **Narzędzia planistyczne:** Interaktywne szablony do projektowania indywidualnych planów wdrożeniowych oraz kalkulatory potencjału sprzedażowego gabinetu, dostosowane do pracy na urządzeniach mobilnych.
- **Standardy zielonego zarządzania (GOZ):** Szkolenie prowadzone w formule paperless. Wykorzystanie urządzeń własnych uczestnika ogranicza konieczność zakupu dodatkowej infrastruktury elektronicznej i generowanie śladu węglowego.

#### Proces walidacji uczestników:

Walidacja uczestników jest niezależna od procesu szkoleniowego. Osoba prowadząca szkolenie nie bierze udziału w ocenie swoich kursantów w zakresie, którego nauczają. Kończącą walidację przeprowadza niezależny egzaminator (podmiot zewnętrzny). Wynik przeprowadzonej walidacji jest ogłaszany od razu po zakończeniu szkolenia. Proces walidacji prowadzony jest w formie testu wiedzy oraz analizy dowodu i deklaracji.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Inżynieria sprzedaży – zmiana paradygmatu w beauty 4.0 TEORIA	Sylwia Pająk	20-06-2026	09:00	11:30	02:30
<b>2 z 9</b> Analityka procesu zakupowego i obiekcji TEORIA	Sylwia Pająk	20-06-2026	11:30	13:00	01:30
<b>3 z 9</b> Przerwa	Sylwia Pająk	20-06-2026	13:00	13:15	00:15
<b>4 z 9</b> Warsztat mapowania procesów (Ćwiczenia) PRAKTYKA	Sylwia Pająk	20-06-2026	13:15	16:45	03:30
<b>5 z 9</b> Optymalizacja lejka sprzedażowego i standard PRT TEORIA	Sylwia Pająk	21-06-2026	09:00	11:30	02:30
<b>6 z 9</b> Kalkulacja ekonomiczna i zarządzanie ofertą (GOZ) PRAKTYKA	Sylwia Pająk	21-06-2026	11:30	13:00	01:30
<b>7 z 9</b> Przerwa	Sylwia Pająk	21-06-2026	13:00	13:15	00:15
<b>8 z 9</b> Implementacja systemowa i warsztat produktowy PRAKTYKA	Sylwia Pająk	21-06-2026	13:15	15:45	02:30
<b>9 z 9</b> Walidacja test teoretyczny oraz analiza dowodu i deklaracji	-	21-06-2026	15:15	16:45	01:30

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 200,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	260,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	260,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji brutto</b>	800,00 PLN
<b>W tym koszt walidacji netto</b>	800,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania brutto</b>	150,00 PLN
<b>W tym koszt certyfikowania netto</b>	150,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Sylwia Pająk

Pierwsza w Polsce niezależna instruktorka opalania natryskowego. Jest uznawana za jedną z pierwszych w Polsce specjalistek prowadzących szkolenie w tej dziedzinie. Prelegentka i jurorka na mistrzostwach opalania (PL, EU). Szkoleniowiec szkoleniowców (PL, EU). Jako instruktorka łączy praktyczne doświadczenie w wykonywaniu zabiegów z kompetencjami szkoleniowymi, prowadząc kursy w modelu niezależnym promując świadomość ekologiczne podejście do opalania. Sylwia angażuje się w działania edukacyjne i medialne. Działa aktywnie w branży beauty oferując usługi opalania natryskowego z indywidualnym doбором odcieni i makowych preparatów. Regularnie podnosi swoje kwalifikacje, uczestnicząc w zaawansowanych szkoleniach:

2023 -Trener/ Szkoleniowiec

2023 - Studnia pierwszego stopnia: Zarządzanie. Nauki o zarządzaniu jakością.

2024 - Niezależny Trener Beauty

W 2025 ukończyła dodatkowo szkolenia z zakresu AI, RODO, cyberbezpieczeństwa w firmie oraz śladu węglowego w organizacji

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje:

- **Skrypty szkoleniowe** z pełnym zakresem wiedzy teoretycznej i praktycznej.

#### **Informacja dotycząca realizacji usługi zgodnie z wytycznymi:**

Usługa rozwojowa zostanie realizowana zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

## **Warunki uczestnictwa**

Liczba miejsc jest ograniczona. Przed dokonaniem zapisu na usługę prosimy o kontakt celem weryfikacji, czy jest miejsce na dany termin szkolenia.

## **Informacje dodatkowe**

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut
- przerwy nie wliczają się do czasu szkolenia
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych
- **Walidacja przeprowadzona będzie w formie testu wiedzy oraz analizy dowodów i deklaracji.**

**Usługa zwolniona z VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U.2013 poz. 1722 z późniejszymi zmianami)**

**Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**

## **Adres**

ul. Karola Marcinkowskiego 2C  
40-233 Katowice  
woj. śląskie

## **Udogodnienia w miejscu realizacji usługi**

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## **Kontakt**



**Marcelina Dudek**

**E-mail** [dotacjedlabeauty@gmail.com](mailto:dotacjedlabeauty@gmail.com)

**Telefon** (+48) 730 622 634