



Strategiczne zarządzanie salonem beauty i świadome budowanie marki osobistej - szkolenie

Numer usługi 2026/04/03/48235/3464476

6 273,00 PLN brutto
5 100,00 PLN netto
209,10 PLN brutto/h
170,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

"DECUMED"

GABINET

KOSMETOLOGII

ESTETYCZNEJ

BARBARA GAROLIS

★★★★★ 4,9 / 5

963 oceny

📍 Gliwice

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 30:00 h

📅 12.05.2026 do 14.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do właścicieli salonów kosmetycznych i fryzjerskich jak i ich pracowników oraz dla osób indywidualnych. Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla osób rozwijających już działający salon, jaki dla tych, które chcą uporządkować procesy pracy, poprawić komunikację z klientami i wzmocnić swoją pozycję na rynku usług beauty, a także którzy chcą poszerzyć swoje zasięgi i widoczność w mediach społecznościowych.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

11-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

30

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestniczkę/uczestnika do świadomego prowadzenia biznesu beauty w oparciu o procedury, optymalizację kosztów, profesjonalne standardy oraz do tworzenia spójnej marki osobistej, która wzmacnia pozycję salonu i przyciąga właściwych klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje systemowy model zarządzania salonem beauty oraz jego kluczowe obszary operacyjne.	wskazuje prawidłowy opis modelu systemowego, rozpoznaje główne obszary funkcjonowania salonu (np. sprzedaż, obsługa klienta, marketing, zarządzanie zespołem)	Test teoretyczny
	Analizuje własny salon (checklista), tworzy mapy procesów (od klienta do sprzedaży)	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik opisuje rolę procedur i standardów w organizacji pracy salonu beauty	Wskazuje elementy prawidłowo zbudowanej procedury, rozpoznaje działanie zgodne ze standardem obsługi klienta	Test teoretyczny
	Tworzy standardy obsługi klienta, tworzy checklisty pracy dla zespołu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik wyjaśnia zasady optymalizacji kosztów oraz tworzenia polityki cenowej usług	Identyfikuje czynniki wpływające na koszt usługi, wybiera zasadę prawidłowego ustalania ceny	Test teoretyczny
	Kalkuluje ceny zabiegu, analizuje opłacalności usług	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik wyjaśnia zasady skutecznego delegowania oraz organizacji pracy zespołu	Wskazuje poprawną definicję delegowania, rozpoznaje sytuację wymagającą delegowania zadania	Test teoretyczny
	Tworzy listę zadań do delegowania, tworzy schemat struktury zespołu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik opisuje znaczenie wartości i wyróżnika w budowaniu marki osobistej w branży beauty	Identyfikuje poprawną definicję wartości zawodowych, wskazuje element wyróżniający markę osobistą	Test teoretyczny
	Tworzy wartości i DNA marki, tworzy komunikat: „dlaczego klient ma wybrać mnie”	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje zasady autentycznej i spójnej komunikacji z klientem	Wskazuje cechę autentycznej komunikacji, identyfikuje komunikat niespójny z zasadami autentyczności	Test teoretyczny
	Analizuje własne komunikaty, tworzy posty sprzedażowe i wizerunkowe	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik rozpoznaje bariery utrudniające profesjonalne działanie w trudnych sytuacjach zawodowych	Odróżnia bariery emocjonalne od organizacyjnych, wskazuje przykład zachowania obniżającego profesjonalizm	Test teoretyczny
	Tworzy scenki z klientami, identyfikuje własne blokady	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik charakteryzuje proces budowania wizerunku eksperta oraz zwiększania widoczności marki osobistej	Identyfikuje działanie wzmacniające eksperckość, rozpoznaje działanie zwiększające widoczność w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
	Tworzy plan rozwoju marki (3 miesiące), tworzy plan contentowy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik charakteryzuje zjawisko wypalenia zawodowego w branży beauty	Wskazuje główne źródła wypalenia, rozpoznaje specyfikę wypalenia w pracy usługowej	Test teoretyczny
	Tworzy autodiagnozę poziomu zmęczenia, analizuje styl pracy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik rozpoznaje sygnały ostrzegawcze oraz czynniki prowadzące do wypalenia zawodowego	Odróżnia objawy emocjonalne, fizyczne i behawioralne, identyfikuje sytuacje zwiększające ryzyko wypalenia	Test teoretyczny
	Identyfikuje sygnały u siebie, tworzy mapę stresorów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik wyjaśnia zasady regeneracji oraz zarządzania energią w pracy zawodowej	Wskazuje działania wspierające regenerację, rozpoznaje elementy prawidłowej organizacji pracy	Test teoretyczny
	Planuje regenerację i tygodniowy model pracy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik wyjaśnia znaczenie wyznaczania granic oraz planowania strategicznego w prowadzeniu salonu beauty	Wskazuje zachowanie asertywne w relacji z klientem lub zespołem, identyfikuje elementy podstawowej strategii działania salonu	Test teoretyczny
	Tworzy komunikaty asertywne i scenariusze rozmów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Przed zapisaniem się na usługę, bardzo proszę o kontakt pod numerem telefonu 501255371 w celu potwierdzenia dostępności miejsca w grupie szkoleniowej.

Usługa przygotowuje uczestniczkę/uczestnika do świadomego prowadzenia biznesu beauty

w oparciu o procedury, optymalizację kosztów, profesjonalne standardy oraz do tworzenia

spójnej marki osobistej, która wzmacnia pozycję salonu i przyciąga właściwych klientów.

Szkolenie jest skierowane do właścicieli salonów kosmetycznych i fryzjerskich jak i ich pracowników oraz dla osób indywidualnych.

Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla osób rozwijających już działający salon, jaki dla tych, które chcą uporządkować procesy pracy, poprawić komunikację z klientami i wzmocnić swoją pozycję na rynku usług beauty, a także którzy chcą poszerzyć swoje zasięgi i widoczność w mediach społecznościowych .

Dzień 1:

STRATEGICZNE PODSTAWY ZARZĄDZANIA SALONEM

BLOK 1

Model systemowego zarządzania salonem (120 min.)

Część teoretyczna (90 min.):

- czym jest salon działający „systemowo”
- filary biznesu beauty (sprzedaż, marketing, operacje, zespół)
- mapa procesów w salonie

Część praktyczna (30 min.):

- analiza własnego salonu (checklista)
- stworzenie mapy procesów (od klienta do sprzedaży)

BLOK 2

Procedury i standardy – salon „na autopilocie” (120 min.)

Część teoretyczna (90 min.):

- standardy obsługi klienta premium
- procedury zabiegowe i sprzedażowe
- powtarzalność usług = skalowanie biznesu

Część praktyczna (30 min.):

- stworzenie standardu obsługi klienta
- checklisty pracy dla zespołu

Przerwa

BLOK 3

Optymalizacja kosztów i polityka cenowa (120 min.)

Część teoretyczna (90 min.):

- analiza kosztów w salonie
- marża vs. cena vs. wartość
- jak ustalać ceny usług premium

Część praktyczna (30 min.):

- kalkulacja ceny zabiegu
- analiza opłacalności usług

BLOK 4

Delegowanie i zarządzanie zespołem (90 min.)

Część teoretyczna (60 min.):

- dlaczego właściciel robi za dużo
- model delegowania zadań
- kontrola bez mikrozarządzania

Część praktyczna (30 min.):

- lista zadań do delegowania
- schemat struktury zespołu

Dzień 2:

MARKA OSOBISTA I KOMUNIKACJA

BLOK 1

Fundament marki osobistej (120 min.)

Część teoretyczna (90 min.):

- czym jest marka osobista w branży beauty
- wartości, misja, wyróżnik
- ekspert vs. „wykonawca usług”

Część praktyczna (30 min.):

- określenie wartości i DNA marki
- komunikat: „dlaczego klient ma wybrać mnie”

BLOK 2

Autentyczna komunikacja (120 min.)

Część teoretyczna (90 min.):

- komunikacja w social mediach i w salonie

- budowanie zaufania klienta
- spójność komunikacji

Część praktyczna (30 min.):

- analiza własnych komunikatów
- tworzenie postów sprzedażowych i wizerunkowych

Przerwa

BLOK 3

Barriere profesjonalizmu (120 min.)

Część teoretyczna (90 min.):

- trudni klienci i sytuacje konfliktowe
- brak pewności siebie i jego wpływ na sprzedaż
- sabotujące przekonania

Część praktyczna (30 min.):

- scenki z klientami
- identyfikacja własnych blokad

BLOK 4

Wizerunek eksperta i rozwój marki (90 min.)

Część teoretyczna (60 min.):

- pozycjonowanie na rynku beauty
- budowanie eksperckości (online/offline)
- strategia widoczności

Część praktyczna (30 min.):

- plan rozwoju marki (3 miesiące)
- plan contentowy

Dzień 3:

WYPALENIE, GRANICE I DŁUGOTERMINOWA STRATEGIA

BLOK 1

Wypalenie zawodowe w branży beauty (120 min.)

Część teoretyczna (90 min.):

- czym jest wypalenie
- specyfika branży usługowej
- przeciążenie właściciela salonu

Część praktyczna (30 min.):

- autodiagnoza poziomu zmęczenia
- analiza stylu pracy

BLOK 2

Źródła i sygnały ostrzegawcze (90 min.)

Część teoretyczna (60 min.):

- emocjonalne, fizyczne i behawioralne objawy
- błędy organizacyjne prowadzące do wypalenia
- kiedy reagować

Część praktyczna (30 min.):

- • identyfikacja sygnałów u siebie
- mapa stresorów

Przerwa**BLOK 3****Odbudowa i zarządzanie energią (90 min.)****Część teoretyczna (60 min.):**

- • regeneracja i rytm pracy
- zasoby osobiste i zawodowe
- budowanie odporności

Część praktyczna (30 min.):

- • plan regeneracji
- tygodniowy model pracy

BLOK 4**Granice w pracy z klientem i zespołem (90 min.)****Część teoretyczna (60 min.):**

- • wyznaczanie granic
- asertywność w biznesie
- zdrowe relacje w salonie

Część praktyczna (30 min.):

- • komunikaty asertywne
- scenariusze rozmów

Walidacja (60 min):

Test teoretyczny, Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Warunki organizacyjne jakie zapewnia organizator szkolenia:

- Szkolenie odbywa się w grupie maksymalnie do 4 osób.
- Uczestnik otrzymuje skrypty niezbędne podczas realizacji usługi.

1 godzina szkoleniowa to 45 min dydaktycznych

1350 min/ 45 min= 30 godzin dydaktycznych

Usługa obejmuje 30 godz. dydaktycznych co jest równoznaczne z 22,5 godz. zegarowych

Przerwa obiadowa, która trwa 30 min dziennie (tj. 90 min.) nie jest wliczana w czas szkolenia.

Koszty dojazdu i zakwaterowania nie są wliczane w cenę usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 BLOK 1 - Model systemowego zarządzania salonem	BARBARA GAROLIS	12-05-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 16 BLOK 2 - Procedury i standardy – salon „na autopilocie”	BARBARA GAROLIS	12-05-2026	10:00	12:00	02:00
3 z 16 Przerwa	BARBARA GAROLIS	12-05-2026	12:00	12:30	00:30
4 z 16 BLOK 3 - Optymalizacja kosztów i polityka cenowa	BARBARA GAROLIS	12-05-2026	12:30	14:30	02:00
5 z 16 BLOK 4 - Delegowanie i zarządzanie zespołem	BARBARA GAROLIS	12-05-2026	14:30	16:00	01:30
6 z 16 BLOK 1 - Fundament marki osobistej	BARBARA GAROLIS	13-05-2026	08:00	10:00	02:00
7 z 16 BLOK 2 - Autentyczna komunikacja	BARBARA GAROLIS	13-05-2026	10:00	12:00	02:00
8 z 16 Przerwa	BARBARA GAROLIS	13-05-2026	12:00	12:30	00:30
9 z 16 BLOK 3 - Bariery profesjonalizmu	BARBARA GAROLIS	13-05-2026	12:30	14:30	02:00
10 z 16 BLOK 4 - Wizerunek eksperta i rozwój marki	BARBARA GAROLIS	13-05-2026	14:30	16:00	01:30
11 z 16 BLOK 1 - Wypalenie zawodowe w branży beauty	BARBARA GAROLIS	14-05-2026	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 16 BLOK 2 - Źródła i sygnały ostrzegawcze	BARBARA GAROLIS	14-05-2026	10:00	11:30	01:30
13 z 16 BLOK 3 - Odbudowa i zarządzanie energią	BARBARA GAROLIS	14-05-2026	11:30	13:00	01:30
14 z 16 Przerwa	BARBARA GAROLIS	14-05-2026	13:00	13:30	00:30
15 z 16 BLOK 4 - Granice w pracy z klientem i zespołem	BARBARA GAROLIS	14-05-2026	13:30	15:00	01:30
16 z 16 Walidacja: Test teoretyczny, Obserwacja w warunkach rzeczywistych	-	14-05-2026	15:00	16:00	01:00

Cennik

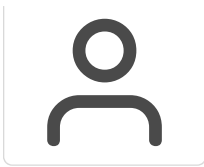
Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 273,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	209,10 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



BARBARA GAROLIS

Licencjonowany Trener z Makijażu Permanentnego oraz Medycyny Estetycznej w okresie ostatnich 12 lat doświadczenia. Prekursorka szkoleń online, Youtuberka z własnym kanałem.

Międzynarodowa jurorka, prelegentka wielu konferencji w Polsce i za granicą. Na swoim koncie posiada wiele sukcesów m.in.: - Najnowsze osiągnięcie to 5 razy podium w Mistrzostwach online PMU.COMPETEEON: I MIEJSCE kat. Powieki, I MIEJSCE kat. Usta, I MIEJSCE kat. ART PMU, II MIEJSCE kat. Brwi, III MIEJSCE kat. PMU CHAMPIONS; - Prelegent na konferencji w UK BEAUTY CAMP 2023 - Prelegent na konferencji w Rzymie IMPERIAL PMU 2023 - Pokaz mistrzów na konferencji 3KMP Joanny Ogrodnik 2023 - Juror na Mistrzostwach Polski i Międzynarodowych LoveMed 2023r/2024, Pierwsze Mistrzostwa z medycyny estetycznej - Juror w mistrzostwach PMUGOLD 2022 - wygrana w bitwie "STARCIE TYTANÓW" na konferencji PMU EXPERIENCE - tytuł AIPMUA Association of International Permanent Make-up Artist w 2021-3 miejsce w Międzynarodowych Mistrzostwach PMU GOLD 2020, kat. LIPS -1 miejsce w Międzynarodowych Mistrzostwach PMU GOLD 2019, kat. MAGIC EYE - 3 miejsce w Międzynarodowych Mistrzostwach w Monachium European Beauty Festival 2019, kat. classic eyeliner. Aktywnie działa w branży, nieustannie poszerzając swoje kompetencje, posiada bogate doświadczenie z zakresu strategii zarządzania i rozwoju biznesu beauty oraz budowania marki osobistej. Posiada aktualne doświadczenie trenerskie, obejmujące aktywne prowadzenie szkoleń w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci skryptów szkoleniowych w wersji papierowej, zawierają kompleksowe informacje z zakresu tematu szkolenia, umożliwiając uczestnikom pełne zrozumienie omawianych zagadnień, zeszyt, długopis.

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa jest stworzenie przez uczestnika szkolenia konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz wywiązanie się z warunków, które są przedstawione przez konkretnego Operatora, do którego przekazywane są dokumenty o dofinansowanie do danej usługi rozwojowej.

Przedsiębiorca jest zobowiązany do założenia konta uczestnika instytucjonalnego w BUR. Pracownik przewidziany do udziału w Projekcie jest zobowiązany do założenia konta uczestnika indywidualnego w BUR, na stronie www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl oraz przypisania się do profilu instytucjonalnego przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy powinni spełniać warunki przedstawione przez danego Operatora, do którego zostały złożone dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zostanie przeprowadzone zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

W przypadku, jeśli powyższa usługa rozwojowa jest w co najmniej 70% finansowana ze środków publicznych w myśl § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2025r., poz.832) to usługa może być zwolniona z naliczenia podatku VAT, natomiast, w przypadku jeśli powyższa usługa rozwojowa jest poniżej 70% finansowana ze środków publicznych to zostanie doliczony podatek VAT w wysokości 23%.

Adres

ul. Bednarska 6A/3
44-100 Gliwice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Pawlicha

E-mail biuro.decumed@wp.pl

Telefon (+48) 501 255 371