



Beauty Business Master – sprzedaż, marketing i zarządzanie salonem beauty

Numer usługi 2026/04/08/31407/3471497

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

1. Business Passion

Aleksandra Necel-

Kozioł 2. Vital Care

Aleksandra Necel-

Kozioł

★★★★★ 4,9 / 5

406 ocen

📍 Zegrze

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 36:00 h

📅 18.10.2026 do 20.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Grupę docelową stanowią właściciele i menedżerowie salonów beauty, pracownicy obsługi klienta (m.in. kosmetolodzy, stylistki, recepcjonistki) oraz osoby planujące otwarcie własnego salonu. Usługa skierowana jest także do przedsiębiorców z branży beauty, którzy chcą zwiększyć sprzedaż, poprawić jakość obsługi klienta oraz rozwijać i skalować swój biznes.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

17-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

36

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 przygotowanie uczestnika do samodzielnego wdrażania skutecznych procedur sprzedażowych, marketingowych i zarządczych w salonie beauty, tak aby potrafił zwiększać rentowność usług, optymalizować pracę zespołu, budować długofalowe relacje z klientami oraz prowadzić działania marketingowe ukierunkowane na pozyskiwanie klientów premium. Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie w stanie samodzielnie analizować procesy w salonie beauty, wdrażać standardy obsługi klienta, prowadzić

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
definiuje zasady sprzedaży usług i produktów w salonie beauty	ocenia rentowność wybranego zabiegu lub usług	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
stosuje procedury sprzedaży usług i pakietów zabiegowych	opracowuje procedurę sprzedaży lub marketingu dla salonu beauty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
odpowiada za jakość obsługi klienta i relacje z klientem	analizuje przypadek klienta i dobiera odpowiednią strategię działania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

PROGRAM USŁUGI

Moduł 1 – Sprzedaż w salonie beauty – praktyka

- Psychologia decyzji zakupowych klientów salonów beauty
- Proces sprzedaży usług i produktów w trakcie wizyty
- Tworzenie i sprzedaż pakietów zabiegowych
- Techniki reagowania na obiekcje klientów
- Ćwiczenia praktyczne rozmów sprzedażowych
- Analiza przypadków (case study)

Moduł 2 – Akademia Managera Beauty

- Zarządzanie zespołem w salonie beauty
- Rekrutacja i wdrażanie pracowników
- Systemy wynagrodzeń i motywowania zespołu
- Tworzenie i wdrażanie procedur pracy
- Analiza rentowności usług i zabiegów
- Planowanie rozwoju biznesu beauty

Moduł 3 – Marketing Beauty – praktyka

- Tworzenie strategii marketingowej salonu beauty
- Metody pozyskiwania nowych klientów
- Marketing w social mediach dla branży beauty
- Tworzenie treści sprzedażowych
- Planowanie kampanii marketingowych i promocji
- Budowanie wizerunku eksperta

Walidacja

Walidacja wlicza się w czas trwania usługi.

Szkolenie odbywa się systemie godzin dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Psychologia decyzji zakupowych klientów salonów beauty	Marta Fiłoń	18-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 19 Proces sprzedaży usług i produktów w trakcie wizyty	Marta Fiłoń	18-10-2026	10:30	12:00	01:30
3 z 19 Tworzenie i sprzedaż pakietów zabiegowych	Marta Fiłoń	18-10-2026	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 19 Reagowanie na obiekcje klientów	Marta Fiłoń	18-10-2026	13:30	15:00	01:30
5 z 19 Ćwiczenia praktyczne rozmów sprzedażowych	Marta Fiłoń	18-10-2026	15:00	16:30	01:30
6 z 19 Case study i symulacje sprzedaży	Marta Fiłoń	18-10-2026	16:30	18:00	01:30
7 z 19 Zarządzanie zespołem w salonie beauty	Marta Fiłoń	19-10-2026	10:30	12:00	01:30
8 z 19 Rekrutacja i wdrażanie pracowników	Marta Fiłoń	19-10-2026	10:30	12:00	01:30
9 z 19 System wynagrodzeń i motywowania zespołu	Marta Fiłoń	19-10-2026	12:00	13:30	01:30
10 z 19 Procedury pracy w salonie	Marta Fiłoń	19-10-2026	13:30	15:00	01:30
11 z 19 Analiza rentowności zabiegów	Marta Fiłoń	19-10-2026	15:00	16:30	01:30
12 z 19 Planowanie rozwoju biznesu beauty	Marta Fiłoń	19-10-2026	16:30	18:00	01:30
13 z 19 Strategia marketingowa salonu beauty	Marta Fiłoń	20-10-2026	09:00	10:30	01:30
14 z 19 Pozyskiwanie klientów i marketing w social mediach	Marta Fiłoń	20-10-2026	10:30	12:00	01:30
15 z 19 Tworzenie treści sprzedażowych	Marta Fiłoń	20-10-2026	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 19 Planowanie kampanii marketingowych i promocji	Marta Fiłoń	20-10-2026	13:30	15:00	01:30
17 z 19 Budowanie wizerunku eksperta	Marta Fiłoń	20-10-2026	15:00	17:00	02:00
18 z 19 Podsumowanie szkolenia i omówienie wdrożeń	Marta Fiłoń	20-10-2026	17:00	17:45	00:45
19 z 19 Walidacja	Aleksandra Necel-Kozioł	20-10-2026	17:45	18:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Marta Fiłoń

Od ponad 16 lat zajmuje się szkoleniami i doradztwem dla branży beauty w zakresie sprzedaży usług kosmetycznych, marketingu salonów oraz zarządzania biznesem beauty. Specjalizuje się w tworzeniu praktycznych procedur sprzedaży, obsługi klienta oraz systemów zwiększających

rentowność salonów kosmetycznych.

Jest wykładowcą akademickim w Wyższej Szkole Inżynierii i Zdrowia w Warszawie, gdzie prowadzi zajęcia związane z rozwojem biznesu w branży beauty oraz kompetencjami sprzedażowymi specjalistów kosmetyki.

Jest autorką publikacji biznesowych dla branży beauty, m.in. „Mistrz Receptji”, „Planer Marketingu Beauty” oraz „Jak sprzedawać profesjonalne kosmetyki bez namawiania”. Publikuje artykuły eksperckie w prasie branżowej, m.in. w magazynach Beauty Forum, Kosmetologia Estetyczna, LNE oraz Fale Loki Koki.

Regularnie występuje jako prelegent na konferencjach branżowych oraz wydarzeniach edukacyjnych dla właścicieli salonów beauty i kosmetyków. Jest również członkiem Rady Programowej magazynu branżowego Beauty Forum.

W swojej pracy koncentruje się na praktycznym podejściu do prowadzenia biznesu beauty, pomagając właścicielom salonów zwiększać sprzedaż usług, budować silne zespoły oraz rozwijać stabilne i rentowne firmy.



2 z 2

Aleksandra Necel-Kozioł

Z zawodu fizjoterapeutka z ponad 10 letnim doświadczeniem. Ukończyła kurs trenerski oraz kurs pedagogiczny z pozaszkolnych form kształcenia. Prowadzi szkolenia dla salonów branży Beauty Spa&Wellness. Zebrała bogate doświadczenie zawodowe podczas codziennej pracy jak również dzięki ukończeniu wielu kursów dzięki którym mogła pogłębić swoją wiedzę m.in: Kurs ajurwedy, Kurs kosmetyczny, Kurs masaży Lomi Lomi, Kurs Refleksologii stóp, Kurs masażu klasycznego, Kurs Chiropraktyki diagnostyki funkcjonalnej, Kurs Kinesiology Tapingu, Kurs PNF (proprioceptywne torowanie nerwowo-mięśniowe). Podczas szkoleń dla przyszłych masażyści i terapeutów SPA dzieli się swoim doświadczeniem, nie tylko wiedzą akademicką wyniesioną ze studiów, ale przede wszystkim dzięki prowadzeniu własnego salonu SPA.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Adres

ul. prof. Janusza Groszkowskiego 3

05-131 Zegrze

woj. mazowieckie

Kontakt



NORBERT BRODOWSKI

E-mail norbertbrodowski1@gmail.com

Telefon (+48) 505 037 321