



## Cennik, który zarabia – szkolenie

Numer usługi 2026/04/21/205842/3504017

1 000,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

PODOBIZNES  
SPÓŁKA Z O.O.  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIAŁ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Zielona Góra  
🏠 Usługa szkoleniowa  
📄 stacjonarna  
🕒 08:00 h  
📅 24.06.2026 do 24.06.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele, menedżerowie i pracownicy gabinetów kosmetyczno-podologicznych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	06-06-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Cennik, który zarabia – szkolenie - przygotowuje do samodzielnego tworzenia i zarządzania rentownym cennikiem w gabinecie podologicznym w oparciu o rzetelną analizę kosztów prowadzenia działalności, wyliczanie marży oraz czynniki rynkowe, a także do profesjonalnego komunikowania wartości usług i zmian cen pacjentom.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady tworzenia rentownego cennika usług w gabinecie podologicznym	omawia najczęstsze błędy popełniane przy ustalaniu cen usług,	Test teoretyczny
	definiuje podstawowe pojęcia związane z kalkulacją ceny (koszty stałe, koszty zmienne, marża),	Test teoretyczny
	wymienia elementy składające się na cenę usługi,	Test teoretyczny
	wskazuje czynniki wpływające na poziom cen usług	Test teoretyczny
Analizuje czynniki wpływające na cenę usług oraz projektuje strukturę cennika	rozpoznaje koszty związane z prowadzeniem gabinetu,	Test teoretyczny
	identyfikuje elementy wpływające na rentowność usługi,	Test teoretyczny
	dobiera czynniki wpływające na poziom cen w zależności od sytuacji rynkowej,	Test teoretyczny
	wskazuje sposoby prezentowania cen usług klientom	Test teoretyczny
	wskazuje znaczenie analizy kosztów w prowadzeniu gabinetu,	Test teoretyczny
	identyfikuje znaczenie profesjonalnej komunikacji cen usług,	Test teoretyczny
Uzasadnia znaczenie świadomego zarządzania cenami w prowadzeniu działalności usługowej	rozpoznaje wpływ cennika na stabilność finansową działalności	Test teoretyczny

## 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

Usługa przygotowuje do samodzielnego tworzenia i zarządzania rentownym cennikiem w gabinecie podologicznym

- Szkolenie adresowane jest do właścicieli, menedżerów oraz pracowników gabinetów kosmetyczno-podologicznych, a także przedsiębiorców planujących świadczenie usług opieki długoterminowej. Zaleca się, aby uczestnicy posiadali podstawowe doświadczenie w zarządzaniu placówką lub pracy operacyjnej w branży beauty/podologii (np. od 3 do 6 miesięcy), co pozwoli na pełne wykorzystanie wiedzy z zakresu analizy kosztów.
- Dla optymalnego przyswojenia wiedzy uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie skryptów, wzorów komunikatów cenowych oraz arkuszy kalkulacyjnych wspomagających wyliczanie rentowności.

Zakres tematyczny szkolenia:

- Rola cennika w prowadzeniu gabinetu
- Podstawowe pojęcia w kalkulacji ceny
- Składowe ceny usługi
- Czynniki wpływające na poziom cen
- Psychologia ceny i postrzeganie wartości
- Komunikowanie zmian cen
- Podstawy prawne dotyczące cenników

Warunki organizacyjne:

- Usługa realizowana jest w formie **stacjonarnej** w wymiarze **8 godzin zegarowych**.
- Zajęcia prowadzone są w grupach od **5 do 10 osób**, co zapewnia możliwość aktywnego udziału w ćwiczeniach kalkulacyjnych.
- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

**Walidacja:** Proces kształcenia kończy się walidacją efektów uczenia się w formie **testu wiedzy** (teoretycznego), przeprowadzonego na zakończenie zajęć.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Cennik, który zarabia/ Rola cennika w prowadzeniu gabinetu	Paula Pelińska Butyniec	24-06-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 10 Cennik, który zarabia/ Podstawowe pojęcia w kalkulacji ceny	Paula Pelińska Butyniec	24-06-2026	11:00	12:00	01:00
3 z 10 Cennik, który zarabia/ Składowe ceny usługi	Paula Pelińska Butyniec	24-06-2026	12:00	14:00	02:00
4 z 10 Cennik, który zarabia/ Przerwa	Paula Pelińska Butyniec	24-06-2026	14:00	14:30	00:30
5 z 10 Cennik, który zarabia/ Czynniki wpływające na poziom cenowości usługi	Paula Pelińska Butyniec	24-06-2026	14:30	16:00	01:30
6 z 10 Cennik, który zarabia/ Psychologia ceny i postrzeganie wartości usługi	Paula Pelińska Butyniec	24-06-2026	16:00	17:00	01:00
7 z 10 Cennik, który zarabia/ Komunikowanie zmian ceny	Paula Pelińska Butyniec	24-06-2026	17:00	17:30	00:30
8 z 10 Cennik, który zarabia/ Podstawy prawne dotyczące cenników	Paula Pelińska Butyniec	24-06-2026	17:30	18:00	00:30
9 z 10 Cennik, który zarabia/ Przerwa	Paula Pelińska Butyniec	24-06-2026	18:00	18:10	00:10
10 z 10 Cennik, który zarabia/ Walidacja efektów uczenia się – test wiedzy	-	24-06-2026	18:10	18:40	00:30

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 000,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	125,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	125,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Paula Pelińska Butyniec

Z wykształcenia jest socjolożką i politolożką ze specjalizacją marketing polityczny oraz podologiem. Całe zawodowe życie jest związana z szeroko rozumianą sprzedażą i marketingiem. Swoje doświadczenia zdobywała w lokalnych mediach. Ostatnią dekadę była zaangażowana w pracę nad rozwojem wiodącej marki podologicznej w Polsce. W trakcie pracy była odpowiedzialna za przygotowanie i realizację szkoleń produktowych, marketingowych a także sprzedażowych. W sumie przeszkoliła ponad 1000 osób. Była prelegentką podczas kongresów, sympozjów, konferencji między innymi: Kongresów LNE, Beauty Forum, Sympozjum Podologicznego Konferencji Wyższej Szkoły Nauk o Zdrowiu. Obecnie jest właścicielką marki PodoBiznes, w ramach której realizuje szereg szkoleń dla branży Beauty. Jest też autorką poradnika PodoBiznes, w którym doradza jak prowadzić biznes w polskich warunkach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie szkolenia uczestnik otrzymuje niezbędne materiały w postaci karty pracy, przykładowych cenników, checklisty, wydrukowane skrypty oraz gadżety od Podobiznes.

## Adres

Zielona Góra 6  
66-016 Zielona Góra

woj. lubuskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**PAULA PELIŃSKA-BUTYNIEC**

**E-mail** paula.pelinska@gmail.com

**Telefon** (+48) 570 208 405