



Praktyczne zarządzanie w gabinecie podologicznym - szkolenie

Numer usługi 2026/04/21/199671/3504105

8 500,00 PLN brutto

6 910,57 PLN netto

193,18 PLN brutto/h

157,06 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

AARKADA SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Wrocław

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 44:00 h

📅 07.07.2026 do 10.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Właściciele gabinetów kosmetyczno - podologicznych, osoby zarządzające gabinetami kosmetyczno - podologicznymi, pracownicy gabinetów kosmetyczno - podologicznych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	06-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	44
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

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia gabinetu kosmetyczno - podologicznego, w tym realizacji procesów organizacyjnych w zakresie obsługi klienta i sprzedaży, zarządzania recepcją i magazynem oraz zarządzania finansami w przedsiębiorstwie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady obsługi klienta w gabinecie podologicznym, w tym komunikację przed i pozabiegową.	wskazuje elementy prawidłowej obsługi klienta na etapie pierwszego kontaktu,	Test teoretyczny
	zasady budowania pozytywnego pierwszego wrażenia w gabinecie.	Test teoretyczny
Opisuje zasady organizacji recepcji i prowadzenia dokumentacji w gabinecie podologicznym	rozdziela sposoby organizacji i przechowywania dokumentacji w gabinecie,	Test teoretyczny
	wskazuje, jakie elementy powinna zawierać karta klienta,	Test teoretyczny
Charakteryzuje podstawowe zasady zarządzania finansami i sprzedażą w gabinecie podologicznym	rozdziela koszty stałe i koszty zmienne w gabinecie	Test teoretyczny
	charakteryzuje etapy procesu sprzedaży usług w gabinecie	Test teoretyczny
	tworzy cennik zgodnie z obowiązującymi przepisami.	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

1. Perfekcyjna Obsługa Klienta Pacjenta w Gabinetnie Podologicznym

- Identyfikacja gabinetu – wizytówka w google, fanpage daj się znaleźć. Jakie informacje powinny zawierać wizytówka i profile firmowe, jak je prowadzić, żeby były możliwe łatwe do wyszukania
- Pierwszy kontakt z potencjalnym klientem/pacjentem – jak prowadzić rozmowę, na co zwrócić uwagę, żeby skutecznie umówić pierwszą wizytę.
- Pierwsze wrażenie robisz tylko raz
- Komunikacja pacjent- podolog, podolog- pacjent
- Finalizacja wizyty – obsługa pozabiegowa.

2. Sprawna recepcja

- Prowadzenie dokumentacji pacjentów (co powinna zawierać karta, aktualne przepisy, optymalizacje związane z numeracją, przechowywaniem zdjęć, danych)
- Możliwości wsparcia omówienie wiodących programów
- Raporty kasowe (prowadzenie rozliczeń w gabinecie podologicznym)
- Terminal i najnowsze rozwiązania (wszystkie płatności w jednym telefonie)
- Sprzedaż w gabinecie Podologiczny

3. Organizacja Magazynu

- Organizacja magazynu produktów wykorzystywanych do zabiegów
- Organizacja magazynu produktów rotujących

4. JDG – Spółka z o.o. różnice w prowadzeniu Biznesu

- Charakterystyka spółki z o.o.
- Charakterystyka JDG

5. Finanse w gabinecie podologicznym

- Koszty stałe
- Koszty zmienne
- Cennik w gabinecie podologicznym – świetle obowiązujących przepisów
- Promocje i konkursy (Dyrektywa Omnibus)

Zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych.

Na koniec zajęć odbywa się walidacja osiągniętych efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 23

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Pre-test	Adrian Arkada	07-07-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 23 Identyfikacja gabinetu – wizytówka w Google, fanpage	Adrian Arkada	07-07-2026	09:15	11:00	01:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 23 Pierwszy kontakt z klientem/pacjentem	Adrian Arkada	07-07-2026	11:00	13:00	02:00
4 z 23 Przerwa	Adrian Arkada	07-07-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 23 Pierwsze wrażenie. Komunikacja pacjent-podolog	Adrian Arkada	07-07-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 23 Finalizacja wizyty – obsługa pozabiegowa, profilaktyka i zalecenia	Adrian Arkada	07-07-2026	15:00	17:15	02:15
7 z 23 Ochrona danych i poufność informacji klienta	Adrian Arkada	08-07-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 23 Odpowiedzialność przedsiębiorcy i ryzyka w gabinecie	Adrian Arkada	08-07-2026	11:00	13:00	02:00
9 z 23 Przerwa	Adrian Arkada	08-07-2026	13:00	13:30	00:30
10 z 23 Case study – obsługa klienta	Adrian Arkada	08-07-2026	13:30	15:00	01:30
11 z 23 Prowadzenie dokumentacji pacjentów	Adrian Arkada	08-07-2026	15:00	17:15	02:15
12 z 23 Możliwości wsparcia – omówienie programów	Adrian Arkada	09-07-2026	09:00	11:00	02:00
13 z 23 Raporty kasowe i rozliczenia	Adrian Arkada	09-07-2026	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 23 Terminal i nowoczesne płatności	Adrian Arkada	09-07-2026	12:00	13:30	01:30
15 z 23 Przerwa	Adrian Arkada	09-07-2026	13:30	14:00	00:30
16 z 23 Sprzedaż w gabinecie podologicznym	Adrian Arkada	09-07-2026	14:00	16:00	02:00
17 z 23 Organizacja magazynu produktów zabiegowych	Adrian Arkada	09-07-2026	16:00	17:15	01:15
18 z 23 Organizacja magazynu produktów rotujących	Adrian Arkada	10-07-2026	09:00	11:00	02:00
19 z 23 JDG vs Sp. z o.o. – różnice w prowadzeniu biznesu	Adrian Arkada	10-07-2026	11:00	13:00	02:00
20 z 23 Przerwa	Adrian Arkada	10-07-2026	13:00	13:30	00:30
21 z 23 Finanse w gabinecie – koszty stałe i zmienne	Adrian Arkada	10-07-2026	13:30	14:40	01:10
22 z 23 Cennik, promocje i konkursy	Adrian Arkada	10-07-2026	14:40	16:40	02:00
23 z 23 Walidacja efektów uczenia się	-	10-07-2026	16:40	17:15	00:35

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	8 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 910,57 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,18 PLN
Koszt osobogodziny netto	157,06 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Arkada

Adrian Arkada to polski specjalista podolog, wynalazca, instruktor i przedsiębiorca z wieloletnim doświadczeniem w medycynie stóp. Od ponad 17 lat pracuje jako praktyk w dziedzinie podologii, koncentrując się na problemach takich jak wrastające i wkręcające się paznokcie. W trakcie swojej kariery wyszkolił już setki osób, które podnoszą swoje kwalifikacje w zawodzie podologa. Wynalazca i twórca „Metody Arkady” – przełomowego podejścia terapeutycznego oraz narzędzi korekcyjnych stosowanych w podologii. Jego autorskie rozwiązania, takie jak Kostka Arkady i system klamer Brace M, zostały uznane na wielu rynkach jako skuteczne i mało inwazyjne metody korekcji problemów paznokciowych. Jako wykładowca i prelegent występował na ponad 100 międzynarodowych kongresach i konferencjach, dzieląc się wiedzą z zakresu zaawansowanych technik podologicznych. Jego metody i narzędzia są stosowane przez specjalistów w ponad 50 krajach świata. Jest właścicielem Instytutu Podologii i marki AArkada, pod którą prowadzi działalność szkoleniową, badawczą oraz produkcyjną. Pod marką AArkada rozwija także linię preparatów specjalistycznych i narzędzi podologicznych, które zdobywają uznanie zarówno w Polsce, jak i zagranicą.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie szkolenia uczestnik otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych.

Adres

ul. Walońska 9/2U
50-413 Wrocław
woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MAŁGORZATA KWIATKOWSKA

E-mail m.kwiatkowska@aarkada.com

Telefon (+48) 790 400 968