



Unico Beauty: Personal Makeup Coach. Szkolenie z prowadzenia i sprzedaży lekcji makijażu dla klientek indywidualnych.

Numer usługi 2026/04/23/160223/3510391

3 763,80 PLN brutto
3 060,00 PLN netto
209,10 PLN brutto/h
170,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

424 oceny

📍 Poznań

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 18:00 h

📅 01.06.2026 do 02.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do początkujących i średnio zaawansowanych wizażystek oraz wizażystów, którzy chcą rozpocząć lub rozwinąć działalność w obszarze usług edukacyjnych i coachingowych w branży beauty. Udział w szkoleniu będzie szczególnie wartościowy dla osób prowadzących własną działalność lub planujących wprowadzenie nowej usługi do oferty. Skorzystają również osoby zainteresowane budowaniem marki eksperta wizerunkowego i zwiększeniem dochodowości usług poprzez rozwój kompetencji trenerskich i sprzedażowych.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

25-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

18

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 uczestników do samodzielnego prowadzenia lekcji makijażu dla klientek indywidualnych i grupowych w roli Personal Makeup Coacha. Usługa umożliwia zaprojektowanie atrakcyjnej oferty usług, przeprowadzenie pełnej lekcji makijażu dostosowanej do potrzeb klientki oraz wdrożenie skutecznych działań marketingowych i sprzedażowych w przestrzeni online.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje rolę i kompetencje Professional Makeup Coacha na rynku usług beauty.	– definiuje, kim jest Personal Makeup Coach i jakie są jego kompetencje,	Wywiad ustrukturyzowany
	– identyfikuje cechy wyróżniające tę rolę na tle innych usług wizażowych,	Wywiad ustrukturyzowany
	– wskazuje własne zasoby i mocne strony w kontekście pracy z klientką indywidualną.	Wywiad ustrukturyzowany
Opisuje strukturę lekcji makijażu dostosowaną do potrzeb klientki.	– przedstawia etapy lekcji i sposób ich dopasowania do poziomu klientki,	Wywiad ustrukturyzowany
	– omawia przykładowe narzędzia i materiały stosowane podczas lekcji,	Wywiad ustrukturyzowany
	– wyjaśnia techniki komunikacyjne wspierające relację z klientką.	Wywiad ustrukturyzowany
Dobiera i prezentuje kosmetyki oraz akcesoria do prowadzenia lekcji makijażu.	– tworzy listę rekomendowanych produktów dla różnych typów klientek,	Wywiad ustrukturyzowany
	– argumentuje dobór kosmetyków pod kątem efektu i dostępności,	Wywiad ustrukturyzowany
Wyjaśnia sposób tworzenia i promocji oferty lekcji makijażu w przestrzeni online.	– opisuje strukturę oferty dla klientów indywidualnych i grup,	Wywiad ustrukturyzowany
	– uzasadnia wybrane strategie wyceny i pakietowania usług,	Wywiad ustrukturyzowany
	– prezentuje przykładowe działania marketingowe w mediach społecznościowych.	Wywiad ustrukturyzowany

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

Prowadzisz biznes makijażowy i przeważnie pracujesz tylko w weekendy? Potrzebujesz zapisać kalendarz, by spinał Ci się budżet? Czujesz, że chcesz się rozwinąć i rozszerzyć swoje usługi? A może już dostajesz zapytania od Klientek o lekcje makijażu, ale nie wiesz jak je poprowadzić?

Zaproponuj swojej klientce nową usługę – nową jakość - To szkolenie to gotowa recepta na sukces – to gotowy i sprawdzony plan dotyczący przygotowania, sprzedawania i prowadzenia zajęć z klientką.

Ten warsztat został stworzony z myślą o wizażystkach, które:

- Chcą rozwinąć swoje usługi i zacząć prowadzić lekcje makijażu dla klientek indywidualnych i grup
- Mają wiedzę i umiejętności, ale nie wiedzą jak stworzyć ofertę, która przyciągnie i sprzeda
- Marzą o tym, aby zbudować wizerunek ekspertki i dotrzeć do klientek, które inwestują w siebie
- Szukają praktycznych wskazówek, jak prowadzić lekcje z łatwością i pewnością siebie
- Chcą przekształcić swoją pasję w stabilny, dochodowy biznes

Dzień 1: Fundamenty roli Personal Makeup Coacha i struktura lekcji makijażu

Moduł 1 – Budowanie roli Professional Makeup Coach

- Kim jest Professional Makeup Coach i dlaczego klientki tego potrzebują?
- Jakie umiejętności i postawy budują autorytet i skuteczność w roli trenera?
- Budowanie atmosfery zaufania dbając o profesjonalizm
- Jak wyróżnić się na rynku i zbudować wizerunek eksperta?

Moduł 2 – Tworzenie oferty lekcji makijażu

- Jak zaplanować program lekcji (indywidualnych i grupowych)?
- Pakiety, ceny i strategie sprzedaży
- Jak pokazać wartość swojej wiedzy i przyciągać właściwe osoby

Moduł 3 – Prowadzenie lekcji makijażu krok po kroku

- Organizacja spotkania – od pierwszego kontaktu do podziękowania po lekcji
- Omówienie poszczególnych etapów lekcji makijażu dostosowanych do różnych grup wiekowych

Moduł 4 – Narzędzia i materiały do pracy

- Budowanie idealnego kufra i stanowiska do przeprowadzania lekcji
- Przegląd kosmetyków pielęgnacyjnych i kolorowych z drogerii i marek premium
- Co warto mieć, co warto pokazać i jak proponować produkty klientkom

- Najczęstsze błędy w prowadzeniu lekcji i jak ich unikać

Dzień 2: Pokaz lekcji makijażu i wdrożenie oferty na rynek

Moduł 1 – Observe Session: pokaz lekcji makijażu na żywo

- Pokaz pełnej lekcji makijażu prowadzonej przez trenerkę (lub z udziałem uczestniczek)
- Obserwacja komunikacji z klientką, pracy z produktami i przekazywania wiedzy
- Zastosowanie schematów i checklist w praktyce
- Komentarz krok po kroku – co, dlaczego i jak zostało zrobione
- Q&A po pokazie – analiza, pytania, refleksje

Moduł 2 – Sprzedaż i promocja usług

- Jak sprzedawać swoje lekcje bez nachalności i poczucia “wciskania”?
- Social media i promocja – jak budować markę online?
- Działania marketingowe niezbędne do wprowadzenia i utrzymania jakości nowej usługi

Moduł 3 – Plan działania – wdrożenie

- Twoje następne kroki – wdrożenie wiedzy w praktyce
- Opracowanie indywidualnego planu działania na 30 dni

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny lub w grupach do 4 osób
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Część praktyczna jest wykonywana na żywych modelkach pod okiem doświadczonego eksperta. Minimalna liczba modelek: 1.
- Usługa realizowana jest w 18 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 6 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 12 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Dzień 1. Moduł 1. Budowanie roli Professional Makeup Coach (teoria)	Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak	01-06-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 10 Dzień 1. Moduł 2. Tworzenie oferty lekcji makijażu (teoria)	Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak	01-06-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 10 Dzień 1. Przerwa	Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak	01-06-2026	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 Dzień 1. Moduł 3. Prowadzenie lekcji makijażu krok po kroku (teoria)	Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak	01-06-2026	13:15	15:30	02:15
5 z 10 Dzień 1. Moduł 4. Narzędzia i materiały do pracy (teoria)	Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak	01-06-2026	15:30	16:00	00:30
6 z 10 Dzień 2. Moduł 1. Observe Session: pokaz lekcji makijażu na żywo (praktyka)	Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak	02-06-2026	09:00	13:00	04:00
7 z 10 Dzień 2. Przerwa	Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak	02-06-2026	13:00	13:15	00:15
8 z 10 Dzień 2. Moduł 2. Sprzedaż i promocja usług (teoria)	Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak	02-06-2026	13:15	14:45	01:30
9 z 10 Dzień 2. Moduł 3. Plan działania – wdrożenie (praktyka)	Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak	02-06-2026	14:45	15:15	00:30
10 z 10 Dzień 2. Walidacja efektów uczenia się	-	02-06-2026	15:15	16:00	00:45

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	3 763,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 060,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	209,10 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Szczudrawa-Krzyżosiak

PRO Makeup Artist, Trener Makijażu, Personal Makeup Coach

Wizażystka z ponad 10-letnim doświadczeniem pracy z kobietami i ich wizerunkiem. Swoją karierę rozpoczęła jako trener biznesu i szkoleniowiec z tematów dotyczących kreowania wizerunku.

Ukończyła szkołę coachingu ICF oraz Akademię Trenera Elżbiety Sołtys w Krakowie, co pozwoliło jej na profesjonalną pracę szkoleniową z klientami biznesowymi z różnych branż.

Absolwentka Szkoły Makijażu i Stylizacji Anity Folaron oraz licznych szkoleń m.in. u Marty Iwańskiej, Magdy Pieczonki i Harry'ego Jeffersona. Nieustannie podnosi swoje kompetencje – w ciągu ostatnich pięciu lat ukończyła m.in. warsztaty „Glow Makeup – Profesjonalne Warsztaty Makijażu” z Anną Wrzodak, szkolenie I stopnia z makijażu dziennego (Glow Makeup), wieczorowego (Smokey Eyes) oraz Red Carpet, a także 4-dniowe szkolenie dla wizażystów oraz intensywny kurs przygotowujący do zawodu Personal Makeup Coach.

W swojej pracy stawia na maksymalny profesjonalizm i wysoką jakość usług. Prowadzi aktywne konto na Instagramie, gdzie dzieli się treściami o makijażu, pielęgnacji, praktycznymi poradami oraz ciekawostkami ze świata beauty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Warunki uczestnictwa

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora na to szkolenie, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie dajemy gwarancji miejsca na szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

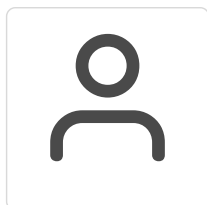
Adres

ul. Mostowa 15/15
61-850 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



RAFAŁ LISSER

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771