



Szkolenie - Rozwój kompetencji biznesowych i cyfrowych w branży beauty

Numer usługi 2026/04/24/156746/3512191

10 000,00 PLN brutto

10 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

BEAUTY TALENT
ACADEMY SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

64 oceny

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 50:00 h

📅 22.06.2026 do 26.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w branży beauty, w szczególności właścicieli salonów, stylistek, kosmetyczek, wizażystów oraz osób świadczących usługi w sektorze beauty, które chcą rozwijać swoje kompetencje zawodowe i podnosić jakość świadczonych usług.

Uczestnikami kursu mogą być zarówno osoby prowadzące działalność gospodarczą, jak i osoby zatrudnione w branży beauty, które dążą do zwiększenia swojej konkurencyjności na rynku oraz świadomego rozwoju zawodowego. Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą rozwijać umiejętności w zakresie budowania marki, marketingu, komunikacji z klientem oraz wykorzystania nowoczesnych narzędzi w pracy zawodowej.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

15-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

50

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie budowania i zarządzania marką w branży beauty, planowania działań marketingowych oraz komunikacji z klientem. Uczestnik rozwija także kompetencje cyfrowe, w tym wykorzystanie mediów społecznościowych i narzędzi AI w pracy. Po szkoleniu potrafi tworzyć strategię marki, prowadzić komunikację online i budować relacje z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje fundamenty marki w branży beauty i rozumie jej znaczenie w budowaniu pozycji rynkowej.	określa elementy marki: wartości, misja, USP, kierunek rozwoju oraz rolę marki w branży beauty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opracowuje podstawy strategii rozwoju marki osobistej lub firmowej.	wskazuje elementy strategii: oferta usług, grupa docelowa, komunikacja, doświadczenie klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia i stosuje zasady komunikacji w mediach społecznościowych w branży beauty.	identyfikuje główne kanały social media oraz ich zastosowanie w komunikacji marki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik planuje działania contentowe zgodnie z celami biznesowymi i potrzebami odbiorców.	określa zasady tworzenia treści, planowania publikacji oraz dopasowania komunikatów do grupy docelowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje podstawowe narzędzia cyfrowe i sztuczną inteligencję w pracy zawodowej.	wskazuje zastosowania AI w tworzeniu treści, organizacji pracy oraz usprawnianiu działań marketingowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje zasady bezpiecznego i świadomego korzystania z narzędzi AI.	wymienia ograniczenia AI oraz zasady odpowiedzialnego wykorzystania w pracy zawodowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje znaczenie doświadczenia klienta w branży beauty.	opisuje elementy customer experience oraz ścieżkę klienta od kontaktu do zakupu usługi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje trendy oraz kompetencje przyszłości w branży beauty.	wskazuje aktualne trendy rynkowe oraz kompetencje potrzebne do rozwoju zawodowego	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

DZIEŃ 1 – BUDOWANIE MARKI I STRATEGII ROZWOJU W BRANŻY BEAUTY

MODUŁ 1: Fundamenty marki w branży beauty

- marka w branży beauty jako system decyzji i działań
- analiza tożsamości zawodowej i zasobów
- wartości i kierunek rozwoju marki
- identyfikacja wyróżnika (USP)

MODUŁ 2: Strategia rozwoju i spójność marki

- budowanie spójności: oferta, komunikacja, doświadczenie klienta
- projektowanie wizerunku marki
- strategia obecności online i offline
- najczęstsze błędy w budowaniu marki

DZIEŃ 2 – SOCIAL MEDIA I KOMUNIKACJA ONLINE W BRANŻY BEAUTY

MODUŁ 1: Strategia social media

- social media jako element strategii marki
- analiza kanałów (Instagram, TikTok i inne)
- planowanie treści: cele i grupa odbiorców
- budowanie narracji i wizerunku

MODUŁ 2: Tworzenie i zarządzanie treściami

- tworzenie spójnych i angażujących treści
- recykling i optymalizacja contentu
- harmonogram publikacji
- podstawy analizy działań i efektywności

DZIEŃ 3 – SZTUCZNA INTELIGENCJA (AI) W BRANŻY BEAUTY

MODUŁ 1: Wprowadzenie do AI i zastosowania

- AI jako narzędzie pracy w branży beauty

- zastosowania AI: treści, komunikacja, organizacja
- AI a kreatywność i podejmowanie decyzji

MODUŁ 2: Praktyczne wykorzystanie AI i kompetencje przyszłości

- tworzenie prostych workflow z AI
- kompetencje przyszłości (adaptacyjność, uczenie się, kreatywność)
- ograniczenia i odpowiedzialne korzystanie z AI

DZIEŃ 4 – DOŚWIADCZENIE KLIENTA I KOMUNIKACJA W BRANŻY BEAUTY

MODUŁ 1: Customer experience i ścieżka klienta

- doświadczenie klienta w branży beauty
- ścieżka klienta od kontaktu do powrotu
- analiza potrzeb i oczekiwań klientów

MODUŁ 2: Komunikacja i relacje z klientem

- komunikacja dopasowana do klienta
- budowanie relacji i lojalności
- radzenie sobie z trudnymi sytuacjami i reklamacjami
- style myślenia i komunikacji (wprowadzenie MindSonar®)

DZIEŃ 5 – TRENDY I ROZWÓJ ZESPOŁU W BRANŻY BEAUTY

MODUŁ 1: Trendy i kompetencje przyszłości

- trendy w branży beauty i lifestyle
- zmieniające się potrzeby klientów
- selekcja trendów do rozwoju oferty
- kompetencje przyszłości

MODUŁ 2: Budowanie i rozwój zespołu

- rola lidera w branży beauty
- podstawy budowania zespołu
- komunikacja i współpraca w zespole
- style myślenia (MindSonar® – wprowadzenie)
- rozwiązywanie konfliktów i budowanie zaangażowania

INFORMACJE DODATKOWE

- Czas trwania usługi rozwojowej został określony w **godzinach dydaktycznych**, gdzie **1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych**, zgodnie z obowiązującymi zasadami dotyczącymi organizacji usług szkoleniowych.
- Harmonogram szkolenia przewiduje czas na realizację walidacji (testu końcowego) oraz przerwy obiadowe, **które nie są wliczane do całkowitego czasu trwania usługi rozwojowej**. Łączna liczba godzin usługi obejmuje zarówno część dydaktyczną, jak i wskazane elementy organizacyjne, zgodnie z zasadami określonymi w Regulaminie BUR.
- Harmonogram szkolenia oparty jest na czasie rzeczywistym (zegarowym), natomiast liczba godzin usługi została przeliczona na godziny dydaktyczne według przelicznika stosowanego w systemie BUR.
- Harmonogram szkolenia może ulec drobnym zmianom czasowym w zależności od tempa pracy uczestników oraz czasu potrzebnego na wykonanie poszczególnych etapów zabiegów.

Walidacja

- Egzaminator: Osoba niezależna od instruktora prowadzonego szkolenia
- Walidacja odbywa po ostatnich zajęciach poprzez wypełnienie testu wiedzy generowanego automatycznie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Fundamenty marki w branży beauty	Linda Parys	22-06-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 11 Strategia rozwoju i spójność marki	Linda Parys	22-06-2026	13:30	17:00	03:30
3 z 11 Strategia social media	Linda Parys	23-06-2026	09:00	13:00	04:00
4 z 11 Tworzenie i zarządzanie treściami	Linda Parys	23-06-2026	13:30	17:00	03:30
5 z 11 Wprowadzenie do AI i zastosowania	Linda Parys	24-06-2026	09:00	13:00	04:00
6 z 11 Praktyczne wykorzystanie AI i kompetencje przyszłości	Linda Parys	24-06-2026	13:30	17:00	03:30
7 z 11 Customer experience i ścieżka klienta	Linda Parys	25-06-2026	09:00	13:00	04:00
8 z 11 Komunikacja i relacje z klientem	Linda Parys	25-06-2026	13:30	17:00	03:30
9 z 11 Trendy i kompetencje przyszłości	Linda Parys	26-06-2026	09:00	13:00	04:00
10 z 11 Budowanie i rozwój zespołu	Linda Parys	26-06-2026	13:30	16:30	03:00
11 z 11 Walidacja - test generowany automatycznie	-	26-06-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Linda Parys

Trenerka kreatywności i świadomego odpoczynku, strażka marek, brandcoach. Wspiera w odnajdywaniu pasji i motywacji do działania dbając jednocześnie o wewnętrzny dobrostan drugiej osoby. Bliska jest jej filozofia Ikigai oparta na poszukiwaniu sensu i radości we wszystkim, co robimy. Według Lindy każdy jest kreatywny, niezależnie od branży, a sama kreatywność to pomost między tym co czujemy a tym co robimy oraz chęć nieustającego rozwoju. Zajmuje się również budowaniem strategii marek, nie tylko personalnych, ubranych w wartości, osobisty storytelling i unikatowe "dlaczego". Projektowanie doświadczeń oraz multidyscyplinarny rozwój brandów i co-creation to obszary, w których widzi ogromny potencjał w rozwoju lokalnych brandów oraz który chętnie zgłębia na indywidualnych konsultacjach oraz warsztatach. Motto Lindy to: "Relaxed Body, Creative Mind, Clear Vision". Ponad 14 lat temu założyła jeden z pierwszych Concept Store zrzeszających polskich projektantów i twórców we Wrocławiu, następnie wprowadziła w życie ideę pierwszego Fashion Trucka z polską modą – butiku na kółkach, z którym przez dwa lata odwiedziła największe festiwale oraz wydarzenia kulturalne w Polsce i nie tylko. Od 8 lat prowadzi agencję kreatywną Osobiście, dbając o strategię i kreatywny rozwój brandów a także prowadzi indywidualne konsultacje i procesy coachingowe. Skupia się na zarządzaniu zmianą, zrównoważonym rozwoju, strategią brandów i marek osobistych tworząc strategię działania oraz social media.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje autorski skrypt w wersji online. W cenę szkolenia wliczone są wszystkie materiały.

Informacje dodatkowe

Osoby które otrzymały dofinansowanie w wysokości 70% i wyżej obowiązuje cena netto zgodnie z treścią § 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. z2013r. Nr 73, poz. 1722) - art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. b Ustawa o podatku od towarów i usług.

Liczba godzin uwzględniona jest w godzinach dydaktycznych po 45 minut.

W trakcie szkolenia przewidziane są 30-minutowe przerwy.

Obecność każdego uczestnika - wymagane co najmniej 80% obecności.

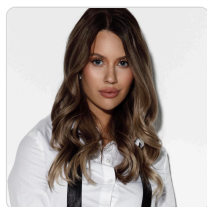
Przed złożeniem wniosku bardzo prosimy o kontakt w celu zarezerwowania miejsca na szkolenie pod nr: +48 535 946 820.

Warunki techniczne

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Kontakt



EVELINA CHERNIIENKO

E-mail ewelinac7@gmail.com

Telefon (+48) 533 115 963