



Cennik, który zarabia - indywidualne szkolenie

Numer usługi 2026/04/28/205842/3519298

1 500,00 PLN brutto
1 500,00 PLN netto
187,50 PLN brutto/h
187,50 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

PODOBIZNES
SPÓŁKA Z O.O.
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Zielona Góra
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 08:00 h
📅 14.09.2026 do 14.09.2026

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem |
| Grupa docelowa usługi | Właściciele, menedżerowie i pracownicy gabinetów kosmetyczno-podologicznych |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 1 |
| Data zakończenia rekrutacji | 31-08-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 8 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | 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 |
| Uzasadnia znaczenie świadomego zarządzania cenami w prowadzeniu działalności usługowej | identyfikuje znaczenie profesjonalnej komunikacji cen usług, | Test teoretyczny |
| | 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, przykładowe cenniki oraz arkuszy kalkulacyjnych wspomagających wyliczanie rentowności.

Zakres tematyczny szkolenia:

1. Rola cennika w prowadzeniu gabinetu
2. Podstawowe pojęcia w kalkulacji ceny
3. Składowe ceny usługi
4. Czynniki wpływające na poziom cen
5. Psychologia ceny i postrzeganie wartości
6. Komunikowanie zmian cen
7. Podstawy prawne dotyczące cenników

Usługa realizowana jest w formie stacjonarnej w wymiarze 8 godzin zegarowych.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Szkolenie kończy się walidacją efektów uczenia się w formie testu wiedzy (teoretycznego), przeprowadzonego na zakończenie zajęć.

Walidacja prowadzona jest przez osobę walidującą wskazaną w karcie usługi.

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 | 14-09-2026 | 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 | 14-09-2026 | 11:00 | 12:00 | 01:00 |
| 3 z 10 Cennik który zarabia/Składowe ceny usługi | Paula Pelińska Butyniec | 14-09-2026 | 12:00 | 14:00 | 02:00 |
| 4 z 10 Cennik, który zarabia/Przerwa | Paula Pelińska Butyniec | 14-09-2026 | 14:00 | 14:30 | 00:30 |
| 5 z 10 Cennik, który zarabia/Czynniki wpływające na poziom cen | Paula Pelińska Butyniec | 14-09-2026 | 14:30 | 16:00 | 01:30 |
| 6 z 10 Cennik, który zarabia/Psychologia ceny i postrzeganie wartości usługi | Paula Pelińska Butyniec | 14-09-2026 | 16:00 | 17:00 | 01:00 |
| 7 z 10 Cennik, który zarabia/Komunikowanie zmian ceny | Paula Pelińska Butyniec | 14-09-2026 | 17:00 | 17:30 | 00:30 |
| 8 z 10 Cennik, który zarabia/Podstawy prawne dotyczące cenników | Paula Pelińska Butyniec | 14-09-2026 | 17:30 | 18:00 | 00:30 |
| 9 z 10 Cennik, który zarabia / Przerwa | Paula Pelińska Butyniec | 14-09-2026 | 18:00 | 18:10 | 00:10 |
| 10 z 10 Cennik, który zarabia/Walidacja efektów uczenia się – test wiedzy | - | 14-09-2026 | 18:10 | 18:40 | 00:30 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 500,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 187,50 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 187,50 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

ul. Łężyca-Kwiatowa 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