



## Praktyczne zarządzanie w gabinecie podologicznym - szkolenie

Numer usługi 2026/04/30/199671/3527299

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

📅 04.09.2026 do 11.09.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele gabinetów kosmetyczno - podologicznych, osoby zarządzające gabinetami kosmetyczno - podologicznymi, pracownicy gabinetów kosmetyczno - podologicznych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	1
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	44
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

# 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.

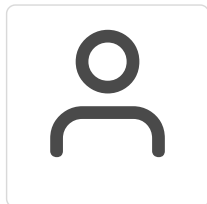
## Adres

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](mailto:m.kwiatkowska@aarkada.com)

**Telefon** (+48) 790 400 968