



## Szkolenie z marketingu w świecie beauty – skuteczna promocja salonu i marki osobistej

Numer usługi 2026/05/06/189012/3542790

1 800,00 PLN brutto  
1 800,00 PLN netto  
225,00 PLN brutto/h  
225,00 PLN netto/h  
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

VALORAPRO  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

- 📍 Zawiercie
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 10.08.2026 do 10.08.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli i menedżerów salonów kosmetycznych, fryzjerskich, barberskich oraz gabinetów stylizacji rzęs i paznokci,
- wizażystów, stylistek i kosmologów prowadzących jednoosobową działalność lub planujących jej rozpoczęcie,
- osób chcących samodzielnie prowadzić skuteczny marketing swojego salonu, marki osobistej lub usług w branży beauty,
- osób zainteresowanych budowaniem rozpoznawalności i profesjonalnego wizerunku w mediach społecznościowych.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

20-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania, tworzenia i prowadzenia działań marketingowych w branży beauty, ze szczególnym uwzględnieniem promocji w mediach społecznościowych. Uczestnik po ukończeniu szkolenia potrafi stworzyć strategię marketingową dopasowaną do swojego salonu lub marki osobistej, zwiększyć widoczność w sieci oraz skutecznie pozyskiwać nowych klientów.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik zna:</p> <p>Podstawowe zasady marketingu w branży beauty i zachowań konsumentckich.</p> <p>Elementy skutecznej strategii marketingowej salonu kosmetycznego.</p> <p>Różne kanały promocji (media społecznościowe, reklama płatna, rekomendacje, wizytówki Google).</p> <p>Zasady budowania spójnego wizerunku marki osobistej.</p> <p>Podstawy planowania treści i tworzenia angażujących materiałów w social media.</p> <p>Zasady komunikacji z klientem i zarządzania opiniami online.</p>	<p>Test wiedzy teoretycznej – sprawdzający znajomość podstaw marketingu i zasad promocji w branży beauty.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik potrafi:</p> <p>Stworzyć plan marketingowy dla swojego salonu lub marki beauty.</p> <p>Samodzielnie zaplanować i opublikować treści w mediach społecznościowych.</p> <p>Określić grupę docelową i dopasować do niej komunikację wizualną i językową.</p> <p>Analizować wyniki działań marketingowych i wyciągać wnioski.</p> <p>Wykorzystywać narzędzia online (np. Canva, Meta Business Suite, Google Moja Firma) w promocji usług.</p> <p>Uczestnik potrafi:</p> <p>Profesjonalnie komunikować się z klientem i budować relacje oparte na zaufaniu.</p> <p>Świadomie budować swój wizerunek w sieci i dbać o reputację marki.</p> <p>Pracować samodzielnie nad rozwojem marki i analizować trendy rynkowe.</p>	<p>Zadanie praktyczne – opracowanie mini strategii marketingowej lub planu komunikacji dla własnego salonu / marki.</p> <p>Analiza przykładowego profilu beauty – ocena sposobu komunikacji i propozycja usprawnień.</p> <p>Dyskusja z trenerem – omówienie decyzji i argumentów w zakresie budowania wizerunku i promocji.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

## 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**

### **I. Wprowadzenie do szkolenia – 9:00–9:30 (0,5h)**

- Powitanie uczestników i przedstawienie celów szkolenia.
- Omówienie programu i harmonogramu dnia.
- Wstęp do marketingu w branży beauty – dlaczego promocja jest kluczowa.

### **II. Podstawy marketingu w branży beauty – 9:30–10:30 (1h)**

- Zachowania konsumenckie klientów beauty.
- Różne kanały marketingowe (online/offline) i ich skuteczność.
- Budowanie marki osobistej i wizerunku salonu.

### **III. Social media i promocja online – 10:30–11:45 (1,25h)**

- Wybór kanałów społecznościowych odpowiednich dla branży beauty.
- Planowanie treści i harmonogram publikacji.
- Tworzenie angażujących postów, relacji i materiałów wideo.
- Praktyczne ćwiczenia: mini harmonogram dla własnej marki.

### **IV. Analiza konkurencji i strategia marketingowa – 11:45–12:30 (0,75h)**

- Jak analizować działania konkurencji w mediach społecznościowych.
- Tworzenie unikalnej propozycji wartości (USP) dla własnej usługi.
- Wyznaczanie celów marketingowych i KPI.

### **Przerwa obiadowa – 12:30–13:00 (30 minut)**

### **V. Marketing praktyczny: kampanie reklamowe – 13:00–14:30 (1,5h)**

- Podstawy płatnych kampanii reklamowych (Facebook Ads, Instagram Ads).
- Targetowanie grupy docelowej i analiza wyników kampanii.
- Budżetowanie działań promocyjnych.
- Ćwiczenia praktyczne: przygotowanie propozycji kampanii.

### **VI. Komunikacja z klientem i budowanie relacji – 14:30–15:30 (1h)**

- Obsługa klienta online i offline.
- Zarządzanie opiniami i reputacją w Internecie.
- Email marketing i newsletter w branży beauty.

### **VII. Podsumowanie i wdrożenie strategii – 15:30–17:00 (1,5h)**

- Opracowanie własnego planu marketingowego na najbliższy miesiąc.
- Prezentacja i omówienie planów uczestników.
- Feedback od prowadzącego.
- Wręczenie certyfikatów ukończenia szkolenia.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Julia Przedworska	10-08-2026	09:00	09:30	00:30
<b>2 z 10</b> Podstawy marketingu w branży beauty	Zajęcia	Julia Przedworska	10-08-2026	09:30	10:30	01:00
<b>3 z 10</b> Social media i promocja online	Zajęcia	Julia Przedworska	10-08-2026	10:30	11:30	01:00
<b>4 z 10</b> -	Przerwa	-	10-08-2026	11:30	12:00	00:30
<b>5 z 10</b> Analiza konkurencji i strategia marketingowa	Zajęcia	Julia Przedworska	10-08-2026	12:00	13:00	01:00
<b>6 z 10</b> -	Przerwa	-	10-08-2026	13:00	13:30	00:30
<b>7 z 10</b> Marketing praktyczny: kampanie reklamowe	Zajęcia	Julia Przedworska	10-08-2026	13:30	15:00	01:30
<b>8 z 10</b> Komunikacja z klientem i budowanie relacji	Zajęcia	Julia Przedworska	10-08-2026	15:00	16:00	01:00
<b>9 z 10</b> Podsumowanie i wdrożenie strategii	Zajęcia	Julia Przedworska	10-08-2026	16:00	16:30	00:30
<b>10 z 10</b> -	Walidacja	-	10-08-2026	16:30	17:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

## Cennik

### Cennik

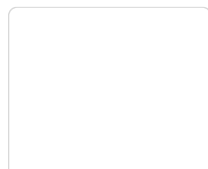
Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 800,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	225,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	225,00 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00


## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Julia Przedworska**



Julia to doświadczona stylistka paznokci, łącząca pasję do piękna z umiejętnościami profesjonalnej obsługi klienta. Ukończyła liczne kursy z zakresu stylizacji paznokci, laminacji brwi, kosmetyki estetycznej, makijażu ślubnego, marketingu oraz sprzedaży, co pozwala jej nie tylko wykonywać perfekcyjne stylizacje, ale także inspirować innych do łączenia pasji z pracą zawodową. Podczas swoich szkoleń stawia na komfort, przyjazną atmosferę i indywidualne podejście do uczestników.

Julia jest także aktywną sportsmenką – posiada certyfikaty i dyplomy za osiągnięcia w pływaniu, bieganiu oraz siatkówce. Uczestniczyła w wielu zawodach sportowych w kraju, zdobywając doświadczenie w rywalizacji, pracy zespołowej i samodyscyplinie. Wierzy, że dbanie o siebie to coś więcej niż wygląd – to także zdrowie, energia i pewność siebie, które przekładają się na sukces zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Uczestnik po kursie:

1. Zna zasady skutecznego marketingu w branży beauty, w tym promocji online i offline.
2. Potrafi określić grupę docelową oraz dopasować strategię komunikacji i promocji do potrzeb klientów.
3. Umie samodzielnie planować i tworzyć treści marketingowe w mediach społecznościowych, kampanie reklamowe oraz działania zwiększające rozpoznawalność marki.
4. Zna narzędzia analizy wyników marketingowych i potrafi wyciągać wnioski do poprawy efektywności działań.
5. Potrafi budować profesjonalny wizerunek marki osobistej i salonu w sieci oraz zarządzać reputacją.

#### Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje:

- Skrypt szkoleniowy zawierający kluczowe informacje z zakresu marketingu w branży beauty, w tym zasady promocji, planowania treści i komunikacji z klientem.
- Gotową strategię marketingową z przykładowym harmonogramem działań i wskazówkami, jak prowadzić kampanie promocyjne w mediach społecznościowych.
- Spis potrzebnych materiałów i narzędzi do prowadzenia skutecznych działań marketingowych (narzędzia online, szablony postów, checklisty).
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia, potwierdzający zdobyte kwalifikacje i umiejętności praktyczne.
- Materiały do notowania (notes, długopis).

### Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

## Adres

ul. 3 Maja 31/2  
42-400 Zawiercie  
woj. śląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Andrzej Dąbkowski**

**E-mail** [andrzej.dabkowski@valorapro.pl](mailto:andrzej.dabkowski@valorapro.pl)

**Telefon** (+48) 798 779 116