



## Szkolenie Akademia Instruktorów Beauty – kompetencje edukacyjne i rozwój marki instruktora

Numer usługi 2026/05/06/143404/3543047

14 000,00 PLN brutto  
14 000,00 PLN netto  
175,00 PLN brutto/h  
175,00 PLN netto/h  
226,67 PLN cena rynkowa ⓘ

AK EDUCATOR  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Kraków  
🏠 Usługa szkoleniowa  
📄 stacjonarna  
👥 Zajęcia grupowe  
🕒 80:00 h  
📅 22.08.2026 do 13.12.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Styl życia / Uroda

**Identyfikatory projektów**

Kierunek - Rozwój

**Grupa docelowa usługi**

Szkolenie skierowane jest do osób z branży beauty, edukatorów, instruktorów oraz specjalistów chcących rozwijać kompetencje trenerskie, edukacyjne i biznesowe w zakresie prowadzenia szkoleń oraz budowania marki osobistej instruktora.

Usługa dedykowana jest:

- stylistom i specjalistom beauty planującym rozpoczęcie działalności szkoleniowej,
- instruktorom chcącym uporządkować i rozwinąć swoje kompetencje edukacyjne,
- osobom prowadzącym szkolenia stacjonarne i online,
- trenerom chcącym nauczyć się projektowania skutecznych programów szkoleniowych,
- osobom rozwijającym markę osobistą w social mediach,
- specjalistom chcącym zwiększyć skuteczność sprzedaży swoich usług edukacyjnych,
- osobom chcącym rozwijać kompetencje komunikacyjne, prezentacyjne i sprzedażowe.

Szkolenie przeznaczone jest dla osób chcących świadomie budować swoją pozycję eksperta, tworzyć autorskie szkolenia oraz rozwijać nowoczesny biznes edukacyjny w branży beauty.

**Minimalna liczba uczestników**

2

**Maksymalna liczba uczestników**

6

Data zakończenia rekrutacji

21-08-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji edukacyjnych, komunikacyjnych i biznesowych niezbędnych do prowadzenia profesjonalnych szkoleń w branży beauty. Uczestnik uczy się projektowania programów szkoleniowych, budowania marki instruktora, skutecznej komunikacji z grupą, tworzenia materiałów edukacyjnych oraz sprzedaży usług szkoleniowych z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i social mediów.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje proces szkoleniowy zgodnie z potrzebami grupy docelowej	analizuje potrzeby uczestników	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	dobiera strukturę szkolenia do grupy docelowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Projektuje program oraz materiały szkoleniowe	tworzy mapę szkolenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	przygotowuje skrypt i materiały edukacyjne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje zasady komunikacji i pracy z grupą	dobiera styl komunikacji do uczestników	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	kontroluje przebieg szkolenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wykorzystuje nowoczesne narzędzia cyfrowe w pracy instruktora	wykorzystuje Canva, AI oraz narzędzia Google Workspace do przygotowania materiałów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Buduje markę osobistą instruktora w social mediach	tworzy elementy komunikacji marki	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	projektuje treści edukacyjne	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje techniki sprzedaży usług szkoleniowych	tworzy ofertę szkoleniową,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wykorzystuje język korzyści i elementy social sellingu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje i prezentuje autorski program szkoleniowy	prezentuje program szkoleniowy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	uzasadnia dobór metod i struktury szkolenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozwija kompetencje społeczne i edukacyjne instruktora	analizuje własne zasoby i ograniczenia	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje zasady świadomej pracy z grupą	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

### Ramowy program szkolenia – Akademia Instruktorów Beauty

Szkolenie skierowane jest do osób z branży beauty chcących rozwijać kompetencje instruktorskie, edukacyjne oraz biznesowe związane z prowadzeniem szkoleń i budowaniem marki osobistej instruktora. Program obejmuje 5 modułów szkoleniowych realizowanych podczas 10 dni szkoleniowych.

Każdy dzień szkoleniowy trwa 8 godzin i obejmuje zajęcia teoretyczne, warsztatowe oraz praktyczne. Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej z wykorzystaniem nowoczesnych metod edukacyjnych, pracy projektowej oraz ćwiczeń indywidualnych i grupowych.

Łączny czas szkolenia obejmuje:

- zajęcia teoretyczne i warsztatowe,
- ćwiczenia praktyczne,
- pracę projektową,
- przerwy organizacyjne,
- walidację oraz egzamin teoretyczny kończący szkolenie.

Po zakończeniu części stacjonarnej uczestnicy biorą udział w 3 spotkaniach online typu mastermind realizowanych raz w miesiącu.

## MODUŁ 1 – TOŻSAMOŚĆ I MENTAL INSTRUKTORA

### Dzień 1 – Misja i architektura osobowości

#### Zajęcia teoretyczne i warsztatowe:

- określenie misji i celu pracy instruktora,
- analiza stylów komunikacji i osobowości,
- budowanie roli lidera edukacyjnego,
- zarządzanie emocjami i stresem,
- praca z syndromem oszusta,
- rozwijanie pewności siebie w pracy z grupą.

#### Zajęcia praktyczne:

- ćwiczenia komunikacyjne,
- analiza własnych zasobów i ograniczeń,
- warsztaty pracy z emocjami.

### Dzień 2 – Warsztat mentalny

#### Zajęcia teoretyczne i warsztatowe:

- świadomość własnych kompetencji,
- perfekcjonizm i lęk przed błędem,
- praca z krytyką i oceną,
- rozwój pewności siebie instruktora.

#### Zajęcia praktyczne:

- ćwiczenia rozwojowe,
- warsztaty pracy z grupą,
- analiza sytuacji problemowych.

## MODUŁ 2 – PROJEKTOWANIE EDUKACJI

### Dzień 1 – Struktura skutecznego szkolenia

#### Zajęcia teoretyczne:

- projektowanie programu szkoleniowego,
- analiza potrzeb rynku,
- tworzenie osoby kursanta,
- segmentacja grup docelowych,
- kompetencje miękkie instruktora.

#### Zajęcia praktyczne:

- tworzenie struktury szkolenia,
- projektowanie oferty edukacyjnej,
- ćwiczenia z analizy potrzeb uczestników.

## Dzień 2 – Projektowanie doświadczenia edukacyjnego

### Zajęcia teoretyczne:

- andragogika i cykl Kolba,
- projektowanie ścieżki edukacyjnej,
- kontrolowanie przebiegu szkolenia,
- budowanie relacji z grupą.

### Zajęcia praktyczne:

- tworzenie skryptu szkoleniowego,
- przygotowanie formularzy i materiałów,
- warsztaty komunikacyjne.

## MODUŁ 3 – DIGITAL LAB

### Dzień 1 – AI i nowoczesne narzędzia edukacyjne

#### Zajęcia teoretyczne:

- wykorzystanie AI w pracy instruktora,
- podstawy prompt engineering,
- Google Workspace,
- organizacja pracy i zarządzanie materiałami,
- tworzenie bazy wiedzy.

#### Zajęcia praktyczne:

- ćwiczenia z wykorzystaniem AI,
- tworzenie materiałów edukacyjnych,
- organizacja cyfrowego środowiska pracy.

### Dzień 2 – Canva Day i branding wizualny

#### Zajęcia teoretyczne:

- psychologia koloru i typografii,
- budowanie identyfikacji wizualnej marki,
- projektowanie komunikacji edukacyjnej.

#### Zajęcia praktyczne:

- warsztaty projektowe w Canva,
- tworzenie materiałów do social mediów,
- przygotowanie szablonów edukacyjnych.

## MODUŁ 4 – KOMUNIKACJA, MARKA I SPRZEDAŻ

### Dzień 1 – Storytelling i autoprezentacja

#### Zajęcia teoretyczne:

- budowanie marki osobistej instruktora,
- tworzenie BIO i komunikacji marki,
- planowanie komunikacji w social mediach,
- podstawy content marketingu.

## Zajęcia praktyczne:

- ćwiczenia z autoprezentacji,
- tworzenie planu komunikacji,
- analiza profili social media.

## Dzień 2 – Psychologia sprzedaży i relacji

### Zajęcia teoretyczne:

- podstawy sprzedaży usług szkoleniowych,
- język korzyści,
- tworzenie skutecznej oferty,
- social selling i komunikacja sprzedażowa,
- obsługa obiekcji klientów.

### Zajęcia praktyczne:

- tworzenie ofert szkoleniowych,
- ćwiczenia sprzedażowe,
- symulacje rozmów z klientem.

## MODUŁ 5 – STRATEGIA INSTRUKTOR PRO

## Dzień 1 – System i skalowanie

### Zajęcia teoretyczne:

- planowanie lejka sprzedażowego,
- budowanie kalendarza szkoleń,
- organizacja systemu edukacyjnego,
- planowanie działań marketingowych.

### Zajęcia praktyczne:

- tworzenie strategii rozwoju,
- warsztaty planowania działań,
- analiza modeli biznesowych.

## Dzień 2 – Demo Day i prezentacje końcowe

### Zajęcia praktyczne:

- prezentacja autorskiego programu szkoleniowego,
- wystąpienia uczestników,
- analiza i omówienie projektów,
- feedback 360,
- podsumowanie procesu szkoleniowego.

## WALIDACJA I EGZAMIN TEORETYCZNY

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest podczas trwania szkolenia oraz po zakończeniu części stacjonarnej usługi.

Walidacja obejmuje:

- obserwację pracy uczestników podczas ćwiczeń i warsztatów,
- analizę przygotowanych materiałów edukacyjnych i projektów,
- ocenę prezentacji autorskiego programu szkoleniowego,

- egzamin teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu projektowania edukacji, komunikacji, sprzedaży oraz budowania marki instruktora.

Ocena obejmuje:

- poprawność projektowania programu szkoleniowego,
- dobór metod edukacyjnych,
- umiejętność komunikacji i pracy z grupą,
- wykorzystanie narzędzi cyfrowych,
- przygotowanie oferty szkoleniowej,
- prezentację autorskiego projektu edukacyjnego.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 40

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 40 Misja i architektura osobowości	Zajęcia	Anna Koziuto	22-08-2026	10:00	13:00	03:00
2 z 40 -	Przerwa	-	22-08-2026	13:00	14:00	01:00
3 z 40 Misja i architektura osobowości	Zajęcia	Anna Koziuto	22-08-2026	14:00	17:30	03:30
4 z 40 -	Walidacja	-	22-08-2026	17:30	18:00	00:30
5 z 40 Warsztat mentalny	Zajęcia	Anna Koziuto	23-08-2026	10:00	13:00	03:00
6 z 40 -	Przerwa	-	23-08-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 40 Warsztat mentalny	Zajęcia	Anna Koziuto	23-08-2026	14:00	17:30	03:30
8 z 40 -	Walidacja	-	23-08-2026	17:30	18:00	00:30
9 z 40 Struktura skutecznego szkolenia	Zajęcia	Anna Koziuto	19-09-2026	10:00	13:00	03:00
10 z 40 -	Przerwa	-	19-09-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 40</b> Struktura skutecznego szkolenia	Zajęcia	Anna Koziuto	19-09-2026	14:00	17:30	03:30
<b>12 z 40</b> -	Walidacja	-	19-09-2026	17:30	18:00	00:30
<b>13 z 40</b> Projektowanie doświadczenia edukacyjnego	Zajęcia	Anna Koziuto	20-09-2026	10:00	13:00	03:00
<b>14 z 40</b> -	Przerwa	-	20-09-2026	13:00	14:00	01:00
<b>15 z 40</b> Projektowanie doświadczenia edukacyjnego	Zajęcia	Anna Koziuto	20-09-2026	14:00	17:30	03:30
<b>16 z 40</b> -	Walidacja	-	20-09-2026	17:30	18:00	00:30
<b>17 z 40</b> AI i nowoczesne narzędzia edukacyjne	Zajęcia	Anna Koziuto	24-10-2026	10:00	13:00	03:00
<b>18 z 40</b> -	Przerwa	-	24-10-2026	13:00	14:00	01:00
<b>19 z 40</b> AI i nowoczesne narzędzia edukacyjne	Zajęcia	Anna Koziuto	24-10-2026	14:00	17:30	03:30
<b>20 z 40</b> -	Walidacja	-	24-10-2026	17:30	18:00	00:30
<b>21 z 40</b> Canva Day i branding wizualny	Zajęcia	Anna Koziuto	25-10-2026	10:00	13:00	03:00
<b>22 z 40</b> -	Przerwa	-	25-10-2026	13:00	14:00	01:00
<b>23 z 40</b> Canva Day i branding wizualny	Zajęcia	Anna Koziuto	25-10-2026	14:00	17:30	03:30
<b>24 z 40</b> -	Walidacja	-	25-10-2026	17:30	18:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>25 z 40</b> Storytelling i autoprezentacja	Zajęcia	Anna Koziuto	14-11-2026	10:00	13:00	03:00
<b>26 z 40</b> -	Przerwa	-	14-11-2026	13:00	14:00	01:00
<b>27 z 40</b> Storytelling i autoprezentacja	Zajęcia	Anna Koziuto	14-11-2026	14:00	17:30	03:30
<b>28 z 40</b> -	Walidacja	-	14-11-2026	17:30	18:00	00:30
<b>29 z 40</b> Psychologia sprzedaży i relacji	Zajęcia	Anna Koziuto	15-11-2026	10:00	13:00	03:00
<b>30 z 40</b> -	Przerwa	-	15-11-2026	13:00	14:00	01:00
<b>31 z 40</b> Psychologia sprzedaży i relacji	Zajęcia	Anna Koziuto	15-11-2026	14:00	17:30	03:30
<b>32 z 40</b> -	Walidacja	-	15-11-2026	17:30	18:00	00:30
<b>33 z 40</b> System i skalowanie	Zajęcia	Anna Koziuto	12-12-2026	10:00	13:00	03:00
<b>34 z 40</b> -	Przerwa	-	12-12-2026	13:00	14:00	01:00
<b>35 z 40</b> System i skalowanie	Zajęcia	Anna Koziuto	12-12-2026	14:00	17:30	03:30
<b>36 z 40</b> -	Walidacja	-	12-12-2026	17:30	18:00	00:30
<b>37 z 40</b> Demo Day i prezentacje końcowe	Zajęcia	Anna Koziuto	13-12-2026	10:00	13:00	03:00
<b>38 z 40</b> -	Przerwa	-	13-12-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>39 z 40</b> Demo Day i prezentacje końcowe	Zajęcia	Anna Koziuto	13-12-2026	14:00	17:30	03:30
<b>40 z 40</b> -	Walidacja	-	13-12-2026	17:30	18:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	50:00
w tym suma godzin zajęć	35:00
w tym suma godzin walidacji	05:00
w tym suma przerw	10:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	53:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	14 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	14 000,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	175,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	175,00 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	80:00

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Anna Koziuto

Jestem związana z branżą beauty od 2005 roku. Swoją drogę zawodową rozpoczęłam od stylizacji paznokci i to właśnie ta dziedzina stała się fundamentem mojego rozwoju. Na przestrzeni lat ukończyłam niezliczoną ilość szkoleń – dziś nawet nie jestem w stanie podać ich dokładnej liczby. Od początku stawiałam na ciągłe doskonalenie warsztatu, precyzję pracy oraz najwyższe standardy w zawodzie.

W 2020 roku, po ukończeniu szkolenia instruktorskiego z zakresu stylizacji paznokci, rozpoczęłam prowadzenie własnych szkoleń. Dzielenie się wiedzą i doświadczeniem szybko stało się moją pasją. Praca z kursantkami daje mi ogromną satysfakcję – szczególnie wtedy, gdy widzę ich rozwój, wzrost pewności siebie i realne sukcesy w branży.

W 2022 roku ukończyłam Kompleksowy Kurs Podologiczny w Studium Edukacji Medycznej, poszerzając swoją wiedzę o specjalistyczną opiekę nad stopami. Rok później, w 2023, wzięłam udział w szkoleniu z zakresu terapii paznokci zmienionych w chorobach ogólnoustrojowych. W 2024 roku ukończyłam kurs refleksoterapii oraz masażu stóp, a w 2025 poszerzyłam kompetencje o zagadnienia dotyczące zmian takich jak łuszczyca czy grzybica.

Nieustannie rozwijam się również jako trener. W 2024 roku ukończyłam szkolenie trenerskie w Brian Tracy International, doskonaląc swoje umiejętności w zakresie skutecznego przekazywania wiedzy, komunikacji i budowania autorytetu szkoleniowego. Od września 2025 roku uczęszczam do Szkoła Profesjonalnego Coachingu, gdzie rozwijam kompetencje coachingo

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych niezbędnych do realizacji części teoretycznej i praktycznej usługi. Materiały obejmują prezentacje i materiały edukacyjne przekazywane w formie webinaru, zawierające informacje dotyczące anatomii i biomechaniki stopy, zmian występujących na stopach i paznokciach, zasad wykonywania pedicure kosmetycznego oraz technik pracy z wykorzystaniem specjalistycznych narzędzi i preparatów.

Podczas części praktycznej uczestnicy mają zapewniony dostęp do profesjonalnych stanowisk pracy wyposażonych w niezbędne urządzenia, frezarki, pododyski, preparaty, narzędzia oraz materiały jednorazowe potrzebne do wykonywania zabiegów.

Uczestnicy pracują na modelkach oraz mają możliwość praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy pod nadzorem instruktora. Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu.

## Adres

ul. Kalwaryjska 6/7  
30-509 Kraków  
woj. małopolskie

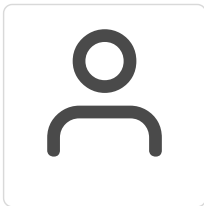
Usługa realizowana jest przy ul. Kalwaryjskiej w Krakowie, w profesjonalnie przygotowanej przestrzeni szkoleniowej dostosowanej do prowadzenia zajęć teoretycznych oraz praktycznych z zakresu pedicure kosmetycznego i pracy podologicznej. Część teoretyczna odbywa się w komfortowej sali szkoleniowej umożliwiającej swobodną pracę, analizę przypadków oraz omawianie zagadnień związanych z anatomią stopy, technikami pracy i doбором odpowiednich preparatów.

Część praktyczna realizowana jest w profesjonalnej sali zabiegowej wyposażonej w nowoczesne fotele podologiczne, frezarki, pochłaniacze pyłu, specjalistyczne oświetlenie oraz ergonomiczne krzesła typu siodło. Każde stanowisko pracy wyposażone jest w komplet narzędzi, preparatów i materiałów niezbędnych do wykonywania zabiegów. Warunki szkoleniowe odzwierciedlają codzienną pracę w profesjonalnym gabinecie, umożliwiając uczestnikom zdobywanie praktycznych umiejętności w rzeczywistych warunkach pracy z klientem.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**ANNA KOZIUTO**

**E-mail** [a.koziuto@gmail.com](mailto:a.koziuto@gmail.com)

**Telefon** (+48) 729 526 316