



Beauty Ekspert – kompleksowe programy zabiegowe i budowanie doświadczeń klienta w medycynie estetycznej

Numer usługi 2026/05/13/120895/3557776

4 400,00 PLN brutto
4 400,00 PLN netto
275,00 PLN brutto/h
275,00 PLN netto/h
583,33 PLN cena rynkowa ⓘ

IQ CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

7 533 oceny

📍 Darłowo

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 16:00 h

📅 15.06.2026 do 16.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Medycyna estetyczna i kosmetologia

Grupa docelowa usługi

Grupę docelową stanowią przedstawiciele branży medycyny estetycznej oraz beauty, w tym w szczególności kosmetolodzy, lekarze, studenci kierunków okołomedycznych oraz technicy usług kosmetycznych. Usługa skierowana jest do osób aktywnych zawodowo oraz podnoszących swoje kompetencje i kwalifikacje, które chcą wyspecjalizować się w zaawansowanym projektowaniu planów zabiegowych i wdrażaniu standardów obsługi klienta premium.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

14-06-2026

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

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia konsultacji oraz projektowania planów zabiegowych i pielęgnacyjnych. Uczestnik zdobędzie wiedzę z zakresu analizy potrzeb klienta, doboru procedur oraz preparatów. Przygotowuje do praktycznego stosowania technik komunikacji i diagnostyki, poprzez opanowanie standardów obsługi i

samodzielną identyfikację wskazań. Umożliwia nabywanie umiejętności ustalania ścieżek terapeutycznych oraz profesjonalnej opieki nad klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie wiedzy: Charakteryzuje standardy profesjonalnej obsługi klienta oraz omawia zasady diagnostyki i doboru procedur zabiegowych w gabinecie medycyny estetycznej.	Charakteryzuje standardy profesjonalnej obsługi klienta oraz omawia zasady diagnostyki i doboru procedur zabiegowych w gabinecie medycyny estetycznej. Uczestnik poprawnie wymienia etapy konsultacji oraz definiuje kluczowe parametry doboru technologii zabiegowych i składników aktywnych w preparatach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W zakresie umiejętności: Przeprowadza kompleksową konsultację kosmetyczną z wykorzystaniem technik analizy potrzeb oraz metod budowania autorytetu eksperta.	Uczestnik identyfikuje kluczowe etapy wywiadu kosmetycznego oraz wskazuje techniki analizy potrzeb i metody komunikacji niezbędne do budowania autorytetu eksperta w relacji z klientem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W zakresie umiejętności: Projektuje spersonalizowane plany zabiegowe i pielęgnacyjne, dopasowane do specyficznych dysfunkcji skóry oraz celów terapeutycznych.	Uczestnik poprawnie przypisuje konkretne procedury zabiegowe i preparaty do opisanego przypadku (case study) problemu skórniego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W zakresie umiejętności: Formułuje rekomendacje zabiegowe i produktowe, stosując profesjonalną argumentację korzyści oraz etyczne zasady wsparcia sprzedaży usług.	Uczestnik dobiera odpowiednią argumentację korzyści do konkretnych potrzeb klienta oraz wskazuje etyczne metody komunikacji wspierające proces rekomendacji usług i produktów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W zakresie kompetencji społecznych: Przyjmuje odpowiedzialność za jakość komunikacji z klientem oraz kształtowanie profesjonalnego wizerunku gabinetu.	Uczestnik ocenia wpływ standardów komunikacji na wizerunek gabinetu oraz identyfikuje zachowania świadczące o profesjonalnej odpowiedzialności za budowanie relacji z klientem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W zakresie kompetencji społecznych: Prezentuje empatię i zrozumienie dla problemów estetycznych klienta, budując atmosferę bezpieczeństwa i dyskrecji.	Uczestnik dobiera odpowiedni ton i styl komunikacji, reagując na obawy klienta w sposób wspierający i profesjonalny.	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

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

- Szkolenie stacjonarne - trwa 16 godzin zegarowych
- Przerwy są wliczane w godziny szkolenia

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi

Infrastruktura i wyposażenie:

- Szkolenie odbywa się w profesjonalnej sali kosmetycznej/medycyny estetycznej, spełniającej standardy BHP i aseptyki.
- Każdy uczestnik ma dostęp do stanowiska z fotelem zabiegowym i oświetleniem, umożliwiającego symulację konsultacji.
- Organizator zapewnia materiały jednorazowe, preparaty do demakijażu oraz próbki produktów niezbędne do ćwiczeń z diagnostyki i planowania zabiegów.

Materiały szkoleniowe:

- Uczestnicy otrzymują skrypt „Standardy Beauty Eksperta”, wzory kart konsultacyjnych oraz schematy planów zabiegowych (forma papierowa lub elektroniczna).

Kadra dydaktyczna i walidator:

- Szkolenie prowadzi ekspert z doświadczeniem w zarządzaniu procesami zabiegowymi i obsługą klienta premium. Walidacja ma na celu potwierdzenie nabycia przez uczestnika kompetencji w zakresie projektowania programów zabiegowych oraz profesjonalnej obsługi klienta.
- Walidacja szkolenia składa się z **testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie (30 minut)**

Dostępność i zasady horyzontalne:

- Miejsce i materiały są dostosowane do osób z niepełnosprawnościami zgodnie z zasadą równego traktowania. Istnieje możliwość wdrożenia racjonalnych usprawnień po wcześniejszym zgłoszeniu.

Monitoring i logistyka:

- Obowiązkowa lista obecności potwierdzająca udział w **16 godzinach zegarowych** zajęć.
- Uczestnicy powinni posiadać własne urządzenie mobilne z dostępem do internetu w celu przystąpienia do testu cyfrowego.

Uczestnicy rozwiną kompetencje w zakresie projektowania indywidualnych ścieżek terapeutycznych oraz wdrażania najwyższych standardów obsługi klienta premium. Program koncentruje się na zaawansowanych technikach diagnostycznych, metodach analizy potrzeb skóry oraz etycznym prezentowaniu rozwiązań zabiegowych. Poprzez symulacje i warsztaty, szkolenie przygotowuje do pełnienia roli eksperta, który potrafi budować autorytet i lojalność pacjenta, dbając o bezpieczeństwo i efektywność planowanych procedur. Szkolenie skierowane jest do kosmetyków, asystentów oraz specjalistów branży medycyny estetycznej dążących do podniesienia standardów serwisowych.

Program szkolenia:

DZIEŃ 1 – Diagnostyka, projektowanie planów i fundamenty relacji

1. Standardy obsługi klienta w segmencie Beauty Premium

- Psychologia pierwszego wrażenia i etykieta w gabinecie medycyny estetycznej.
- Projektowanie ścieżki pacjenta (Customer Journey) od zapytania do wizyty.

2. Struktura profesjonalnej konsultacji kosmetycznej

- Etapy wywiadu medyczno-kosmetycznego i karta pacjenta jako narzędzie budowania zaufania.

3. Zaawansowana analiza potrzeb i diagnostyka skóry

- Metody identyfikacji dysfunkcji skóry i łączenie ich z oczekiwaniami pacjenta.

4. Budowanie autorytetu eksperta poprzez komunikację

- Używanie języka korzyści i terminologii profesjonalnej w sposób przystępny dla klienta.

5. Strategie doboru procedur zabiegowych

- Kategoryzacja zabiegów pod kątem efektywności, wskazań i bezpieczeństwa.

1. Projektowanie kompleksowych planów zabiegowych

- Tworzenie autorskich procedur łączonych i harmonogramowanie serii zabiegowych.

1. Komunikacja interpersonalna w trakcie procesu zabiegowego

- Aktywne słuchanie, techniki zadawania pytań i dbanie o komfort pacjenta

DZIEŃ 2 – Techniki rekomendacji, psychologia sprzedaży i praktyka

1. Programowanie pielęgnacji domowej jako uzupełnienie terapii

- Dobór składników aktywnych i preparatów wspierających efekty zabiegów gabinetowych.

2. Psychologia wyboru i profesjonalna rekomendacja usług

- Mechanizmy podejmowania decyzji przez klienta i etyczne techniki wspierania sprzedaży.

3. Zarządzanie obiekcjami i trudnymi sytuacjami

- Metody reagowania na wątpliwości dotyczące ceny, efektów lub przebiegu zabiegu.

4. Sztuka prezentowania planów pielęgnacyjnych i cenowych

- Wizualizacja efektów i profesjonalne przedstawianie kosztorysu terapii.

5. Budowanie lojalności i długoterminowa opieka nad klientem

- Systemy follow-up, utrzymywanie kontaktu po zabiegu i zarządzanie relacją.

6. Warsztat praktyczny: Symulacje konsultacji i rekomendacji

- Trening scenek z wykorzystaniem poznanych technik komunikacji i diagnostyki.

7. Pewność siebie w roli Beauty Eksperta

- Asertywność w rekomendowaniu rozwiązań i praca z własnymi barierami komunikacyjnymi.

8. Walidacja efektów uczenia się

Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie: Samodzielny test wyboru realizowany za pośrednictwem platformy/urządzenia cyfrowego, sprawdzający wiedzę oraz umiejętności analityczne z zakresu diagnostyki, projektowania programów zabiegowych, standardów obsługi oraz etyki komunikacji. Test zawiera pytania problemowe (case study), wymagające poprawnej identyfikacji potrzeb klienta i doboru właściwych procedur na podstawie przedstawionych opisów.

- **Kryterium zaliczenia:** Uzyskanie min. 80% poprawnych odpowiedzi.
- **Forma wyniku:** Wynik generowany jest automatycznie i wyświetlany na ekranie urządzenia bezpośrednio po zakończeniu testu.

Warunek uznania kompetencji: Uzyskanie wyniku pozytywnego z testu teoretycznego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Standardy obsługi klienta w segmencie Beauty Premium. Psychologia pierwszego wrażenia i etykieta. Projektowanie ścieżki pacjenta (Customer Journey).	Zajęcia	Marta Fiłoń	15-06-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 18 Struktura profesjonalnej konsultacji kosmologicznej. Etapy wywiadu i karta pacjenta jako narzędzie budowania zaufania.	Zajęcia	Marta Fiłoń	15-06-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 18 -	Przerwa	-	15-06-2026	11:00	11:30	00:30
4 z 18 Zaawansowana analiza potrzeb i diagnostyka skóry. Metody identyfikacji dysfunkcji skóry i łączenie ich z oczekiwaniami i pacjenta.	Zajęcia	Marta Fiłoń	15-06-2026	11:30	12:30	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 18 Budowanie autorytetu eksperta poprzez komunikację. Używanie języka korzyści i terminologii profesjonalnej.	Zajęcia	Marta Fiłoń	15-06-2026	12:30	13:30	01:00
6 z 18 -	Przerwa	-	15-06-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 18 Strategie doboru procedur zabiegowych. Kategoryzacja zabiegów pod kątem efektywności, wskazań i bezpieczeństwa.	Zajęcia	Marta Fiłoń	15-06-2026	14:00	15:00	01:00
8 z 18 Projektowanie kompleksowych planów zabiegowych. Tworzenie autorskich procedur łączonych i harmonogramowanie serii.	Zajęcia	Marta Fiłoń	15-06-2026	15:00	16:30	01:30
9 z 18 Komunikacja interpersonalna w trakcie zabiegu. Aktywne słuchanie i techniki zadawania pytań.	Zajęcia	Marta Fiłoń	15-06-2026	16:30	17:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 18 Programowanie pielęgnacji domowej jako uzupełnienie terapii. Dobór składników aktywnych i preparatów wspierających efekty.	Zajęcia	Marta Fiłoń	16-06-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 18 Psychologia wyboru i profesjonalna rekomendacja usług. Mechanizmy decyzji i etyczne techniki wspierania sprzedaży.	Zajęcia	Marta Fiłoń	16-06-2026	10:00	11:00	01:00
12 z 18 -	Przerwa	-	16-06-2026	11:00	11:30	00:30
13 z 18 Zarządzanie obiektami i trudnymi sytuacjami. Reagowanie na wątpliwości dotyczące ceny, efektów lub przebiegu zabiegu.	Zajęcia	Marta Fiłoń	16-06-2026	11:30	12:30	01:00
14 z 18 Sztuka prezentowania planów i budowanie lojalności. Wizualizacja efektów, kosztorysy oraz systemy follow-up.	Zajęcia	Marta Fiłoń	16-06-2026	12:30	13:30	01:00
15 z 18 -	Przerwa	-	16-06-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 18 Warsztat praktyczny: Symulacje konsultacji i rekomendacji. Trening scenek (role-play) z wykorzystaniem poznanych metod.	Zajęcia	Marta Fiłoń	16-06-2026	14:00	15:30	01:30
17 z 18 Pewność siebie w roli Beauty Eksperta. Asertywność w rekomendowaniu rozwiązań i praca z barierami.	Zajęcia	Marta Fiłoń	16-06-2026	15:30	16:30	01:00
18 z 18 -	Walidacja	-	16-06-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 400,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 400,00 PLN
---	--------------

Koszt osobogodziny brutto	275,00 PLN
----------------------------------	------------

Koszt osobogodziny netto	275,00 PLN
---------------------------------	------------

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Liczba godzin zegarowych usługi	16:00
--	-------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Fiłoń

Trener specjalizujący się w szkoleniach z zakresu sprzedaży usług beauty, profesjonalnej obsługi klienta oraz zarządzania gabinetami kosmetycznymi i klinikami medycyny estetycznej. Od 2010 roku pracuje wyłącznie z branżą beauty, wspierając właścicieli i zespoły salonów w rozwijaniu kompetencji związanych z doradzaniem zabiegów, budowaniem relacji z klientami oraz zwiększaniem sprzedaży usług i kosmetyków. Specjalizuje się w technikach rekomendowania zabiegów i pielęgnacji poprzez budowanie autorytetu eksperta. Uczestnicy jego szkoleń osiągają lepsze wyniki już od pierwszego dnia, ponieważ uczą się naturalnej, pewnej siebie komunikacji z klientem. Trener jest wykładowcą akademickim na kierunku Kosmetologia w WSiIZ w Warszawie oraz członkiem Rady Pracodawców. Założył Akademię Managera Beauty, jest autorem książek biznesowych dla branży beauty oraz twórcą szkoleń online dla specjalistów i właścicieli gabinetów. Łączy wiedzę psychologiczną z praktycznym doświadczeniem, dzięki czemu potrafi wskazać proste i skuteczne techniki pracy z klientem. Wspiera zespoły w budowaniu pewności siebie, motywacji oraz umiejętności komunikacyjnych, które przekładają się na realne wyniki sprzedażowe i lepszą jakość obsługi. Prowadzi szkolenia stacjonarne, online oraz występuje na konferencjach branżowych, dzieląc się wiedzą i praktycznymi narzędziami dla branży beauty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają kompletny skrypt szkoleniowy wraz z materiałami dodatkowymi do ćwiczeń realizowanych podczas szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem szkolenia może zostać osoba, która spełnia następujące warunki:

1. Pełnoletniość: Jest osobą pełnoletnią.
2. Profil zawodowy lub edukacyjny: Posiada wykształcenie kosmetyczne, kosmetyczne (w tym ukończony kierunek lub status słuchacza szkoły policealnej z tytułem technika usług kosmetycznych), medyczne lub okołomedyczne (w tym lekarze), LUB jest studentem wyżej wymienionych kierunków, LUB jest osobą czynnie pracującą w zawodzie związanym z branżą beauty/medycyną estetyczną.
3. Doświadczenie w branży: Posiada minimum podstawową wiedzę teoretyczną lub doświadczenie w pracy w środowisku gabinetu kosmetycznego, salonu kosmetycznego, kliniki medycyny estetycznej lub placówki medycznej.
4. Brak przeciwwskazań: Brak przeciwwskazań do udziału w szkoleniu o charakterze warsztatowym (wymagającym pracy umysłowej, aktywnego udziału w zajęciach praktycznych oraz pracy w grupie

Informacje dodatkowe

Uczestnicy szkolenia otrzymają zaświadczenie o odbyciu szkolenia potwierdzające nabyte umiejętności, które stanowią potwierdzenie nabytych kompetencji dotyczących optymalizacji zużycia energii. Poziom frekwencji na szkoleniu pozwalający na wydanie zaświadczenia o ukończeniu szkolenia powinien wynosić 100%.

W przypadku uczestnictwa w usłudze osoby z niepełnosprawnością dostawca usługi zapewni realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

Koszt przeprowadzenia walidacji jest uwzględniony w cenie szkolenia

Adres

ul. Sportowa 22
76-150 Darłowo
woj. zachodniopomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



JUSTYNA BILEWICZ

E-mail justyna.bilewicz@iq-consulting.pl

Telefon (+48) 790 411 403