



Nitkowanie twarzy i brwi + budowanie marki salonu online

Numer usługi 2026/05/18/194483/3565400

1 700,00 PLN brutto

1 700,00 PLN netto

212,50 PLN brutto/h

212,50 PLN netto/h

226,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Face Academy
Kornelia Kulik

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Częstochowa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 08:00 h

📅 10.08.2026 do 10.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Styl życia / Uroda

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób działających lub planujących działalność w branży beauty, które chcą rozszerzyć swoje kompetencje o profesjonalne nitkowanie twarzy i brwi oraz nauczyć się skutecznej promocji usług w internecie.

Grupę docelową stanowią w szczególności:

- kosmetyczki i kosmetolodzy,
- stylistki brwi i rzęs,
- właściciele oraz pracownicy salonów kosmetycznych i gabinetów beauty,
- osoby rozpoczynające działalność w branży beauty,
- freelancerzy świadczący usługi kosmetyczne,
- osoby chcące zwiększyć liczbę klientów dzięki budowaniu marki osobistej i obecności online.

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które chcą zdobyć praktyczne umiejętności wykonywania zabiegu nitkowania twarzy i brwi zgodnie z aktualnymi standardami branżowymi oraz nauczyć się skutecznego prowadzenia komunikacji marketingowej w mediach społecznościowych, budowania rozpoznawalności marki salonu i pozyskiwania klientów online.

Uczestnicy nie muszą posiadać zaawansowanej wiedzy marketingowej.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

31-07-2026

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia „Nitkowanie twarzy i brwi + budowanie marki salonu online” jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i profesjonalnego wykonywania zabiegów nitkowania twarzy i brwi oraz rozwinięcia kompetencji związanych z promocją usług beauty w internecie.

Uczestnik zdobędzie praktyczną wiedzę z zakresu technik nitkowania, zasad bezpieczeństwa i higieny pracy, doboru odpowiednich metod do potrzeb klienta oraz prawidłowej stylizacji brwi. Dodatkowo nauczy się budowania marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik przygotowuje stanowisko pracy oraz klienta do zabiegu nitkowania twarzy i brwi zgodnie z zasadami higieny i bezpieczeństwa.</p> <p>Uczestnik wykonuje zabieg nitkowania twarzy i brwi zgodnie z procedurami.</p> <p>Uczestnik komunikuje się z klientem i dobiera odpowiednią usługę.</p> <p>Uczestnik tworzy podstawy marki salonu lub marki osobistej online.</p> <p>Uczestnik wykorzystuje media społecznościowe do promocji usług beauty.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - omawia zasady BHP i higieny pracy - dobiera odpowiednie narzędzia i materiały - prawidłowo przygotowuje stanowisko pracy oraz klienta do zabiegu - prawidłowo wykonuje technikę nitkowania - zachowuje poprawną ergonomię pracy - dobiera technikę do rodzaju skóry i potrzeb klienta - wykonuje stylizację brwi zgodnie z oczekiwanym efektem - przeprowadza wywiad z klientem - identyfikuje przeciwwskazania do zabiegu - rekomenduje odpowiednią pielęgnację pozabiegową - definiuje grupę docelową usług - tworzy podstawowe elementy komunikacji marki - przygotowuje pomysły na publikacje w mediach społecznościowych - tworzy przykładowe treści promocyjne - stosuje podstawowe zasady estetyki i komunikacji online - wskazuje sposoby pozyskiwania klientów online 	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia „Nitkowanie twarzy i brwi + budowanie marki salonu online” jest zwiększenie konkurencyjności uczestników oraz rozwój działalności w branży beauty poprzez rozszerzenie oferty usług o profesjonalne nitkowanie twarzy i brwi oraz wdrożenie skutecznych działań marketingowych online.

Szkolenie ma wspierać uczestników w zwiększaniu liczby klientów, budowaniu rozpoznawalności marki salonu lub marki osobistej, poprawie jakości obsługi klienta oraz wzroście przychodów z usług kosmetycznych. Dzięki zdobytym kompetencjom uczestnicy będą mogli skuteczniej promować swoje usługi w mediach społecznościowych, budować trwałe relacje z klientami oraz wyróżniać się na rynku beauty.

Usługa przyczynia się również do podniesienia profesjonalizmu świadczonych usług, zwiększenia efektywności działań sprzedażowych i marketingowych oraz rozwoju przedsiębiorczości w sektorze kosmetycznym.

Efekt usługi

Efekt usługi oraz kryteria jego weryfikacji

Efektom usługi jest nabycie przez uczestnika praktycznych umiejętności wykonywania zabiegu nitkowania twarzy i brwi zgodnie z obowiązującymi standardami branżowymi, zasadami higieny oraz bezpieczeństwa pracy. Uczestnik potrafi samodzielnie przygotować stanowisko pracy i klienta do zabiegu, dobrać odpowiednie materiały oraz poprawnie wykonać usługę z zachowaniem estetyki i ergonomii pracy. Weryfikacja efektu odbywa się poprzez obserwację wykonywanego zabiegu oraz ocenę poprawności realizacji poszczególnych etapów usługi.

Uczestnik zdobywa również umiejętność przeprowadzania konsultacji z klientem, rozpoznawania jego potrzeb, identyfikowania przeciwwskazań do zabiegu oraz udzielania zaleceń dotyczących pielęgnacji pozabiegowej. Osiągnięcie efektu weryfikowane jest podczas ćwiczeń praktycznych, rozmowy z trenerem oraz analizy sposobu komunikacji z klientem.

Efektom szkolenia jest także zdobycie kompetencji związanych z budowaniem marki salonu lub marki osobistej online. Uczestnik potrafi określić grupę docelową swoich usług, przygotować podstawowe treści promocyjne do mediów społecznościowych oraz wykorzystywać narzędzia online do zwiększania rozpoznawalności marki i pozyskiwania klientów. Weryfikacja następuje poprzez ocenę przygotowanych materiałów marketingowych oraz wykonanie zadań praktycznych związanych z promocją usług beauty w internecie.

Dodatkowym efektem usługi jest zwiększenie gotowości uczestnika do rozwoju działalności w branży beauty, podniesienie jakości świadczonych usług oraz rozwijanie przewagi konkurencyjnej na rynku. Osiągnięcie tego efektu oceniane jest na podstawie aktywności uczestnika podczas szkolenia, realizacji ćwiczeń praktycznych oraz umiejętności wykorzystania zdobytej wiedzy w planowaniu rozwoju swojej działalności.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metody potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzenie osiągnięcia efektów usługi odbywa się poprzez ocenę praktycznych umiejętności uczestnika oraz weryfikację zdobytej wiedzy i kompetencji podczas realizacji szkolenia.

Główną metodą potwierdzenia efektów usługi jest obserwacja uczestnika podczas wykonywania zabiegu nitkowania twarzy i brwi. Ocenie podlega prawidłowe przygotowanie stanowiska pracy i klienta, dobór materiałów i technik pracy, poprawność wykonania zabiegu, zachowanie zasad higieny i bezpieczeństwa oraz estetyka wykonanej usługi.

Weryfikacja efektów obejmuje również zadania praktyczne związane z komunikacją z klientem, przeprowadzaniem konsultacji oraz doбором odpowiednich zaleceń pozabiegowych. Trener ocenia sposób prowadzenia rozmowy, umiejętność rozpoznawania potrzeb klienta oraz poprawność udzielanych informacji.

W zakresie budowania marki salonu online uczestnik wykonuje ćwiczenia praktyczne polegające na przygotowaniu przykładowych treści do mediów społecznościowych, określeniu grupy docelowej oraz opracowaniu podstawowych działań promocyjnych dla usług beauty. Ocenie podlega spójność komunikacji, poprawność merytoryczna oraz możliwość praktycznego wykorzystania przygotowanych materiałów.

Dodatkowo potwierdzenie osiągnięcia efektów usługi może odbywać się poprzez rozmowę podsumowującą z trenerem, analizę wykonanych ćwiczeń, checklisty kompetencji lub test wiedzy sprawdzający znajomość zagadnień omawianych podczas szkolenia.

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

Program „Nitkowanie twarzy i brwi + budowanie marki salonu online”

Moduł I – Wprowadzenie do nitkowania twarzy i brwi

- omówienie metody nitkowania i jej zastosowania w branży beauty,
- wskazania i przeciwwskazania do zabiegu,
- zasady higieny, bezpieczeństwa i organizacji stanowiska pracy,
- przygotowanie klienta do zabiegu.

Moduł II – Techniki nitkowania twarzy i brwi

- rodzaje nici i narzędzi wykorzystywanych podczas zabiegu,
- nauka prawidłowego trzymania nici i pracy dłoni,
- techniki usuwania włosów na różnych obszarach twarzy,
- modelowanie i regulacja brwi metodą nitkowania,
- ergonomia pracy oraz najczęściej popełniane błędy.

Moduł III – Ćwiczenia praktyczne

- wykonywanie zabiegu nitkowania pod nadzorem trenera,
- dobór techniki do rodzaju skóry i potrzeb klienta,
- konsultacja z klientem i zalecenia pozabiegowe,
- doskonalenie precyzji oraz tempa pracy.

Moduł IV – Budowanie marki salonu online

- podstawy budowania marki osobistej i marki salonu beauty,
- określenie grupy docelowej usług,
- tworzenie spójnego wizerunku w internecie,
- budowanie rozpoznawalności marki w mediach społecznościowych.

Moduł V – Marketing i promocja usług beauty

- tworzenie atrakcyjnych treści do social media,
- podstawy fotografii i estetyki publikacji beauty,
- komunikacja z klientem online,
- sposoby pozyskiwania klientów przez internet,
- planowanie działań promocyjnych i publikacji.

Moduł VI – Podsumowanie i walidacja efektów szkolenia

- samodzielne wykonanie zabiegu przez uczestnika,
- omówienie wykonanych prac i najczęstszych błędów,
- weryfikacja zdobytych umiejętności praktycznych i wiedzy,
- konsultacje indywidualne oraz wskazówki do dalszego rozwoju działalności.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Teoria	Zajęcia	KORNELIA KULIK	10-08-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 5 Pokaz trenerski	Zajęcia	KORNELIA KULIK	10-08-2026	11:00	12:00	01:00
3 z 5 -	Przerwa	-	10-08-2026	12:00	13:00	01:00
4 z 5 Zajęcia praktyczne	Zajęcia	KORNELIA KULIK	10-08-2026	13:00	15:00	02:00
5 z 5 -	Walidacja	-	10-08-2026	15:00	17:00	02:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	05:00
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 1 700,00 PLN

Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 1 700,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 212,50 PLN

Koszt osobogodziny netto 212,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin **Liczba godzin**

Liczba godzin zegarowych usługi 08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KORNELIA KULIK

Kornelia Kulik - mgr kosmetyki, linergistka, stylistka brwi i rzęs. Ponad 10 lat doświadczenia w branży Beauty. Założycielka centrum szkoleniowego od 2019r.

Dystrybutor produktów do brwi i rzęs.

Ambasadorka marek:

-Supercilium

-Kalentin Italia (kilkukrotny tytuł instruktorki roku KALENTIN ITALIA)

Sędzia na międzynarodowych mistrzostwach stylizacji brwi i rzęs.

Właścicielka Face Academy Częstochowa.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje dodatkowe dla uczestników usługi

Wszystkie materiały, produkty, sprzęt oraz wyposażenie niezbędne do realizacji szkolenia są zapewnione przez organizatora. Uczestnicy podczas części praktycznej pracują na profesjonalnych produktach i akcesoriach wykorzystywanych w branży beauty.

Stanowiska szkoleniowe są w pełni wyposażone i przygotowane do realizacji zajęć praktycznych. Organizator zapewnia m.in. nici do nitkowania, materiały jednorazowe, akcesoria kosmetyczne, środki do dezynfekcji oraz pozostałe produkty potrzebne do wykonania zabiegów.

Szkolenie prowadzone jest w formie teoretyczno-praktycznej, z naciskiem na ćwiczenia praktyczne pod nadzorem trenera. Uczestnicy mają możliwość zadawania pytań, konsultowania swoich prac oraz uzyskania indywidualnych wskazówek dotyczących wykonywania usług i budowania marki online.

W ramach usługi uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe wspierające utrwalenie wiedzy zdobytej podczas zajęć. Po zakończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje dokument potwierdzający udział w usłudze szkoleniowej.

Od uczestników nie jest wymagane posiadanie własnych modeli, produktów ani sprzętu do pracy podczas szkolenia.

Organizator zapewnia obiad.

Adres

ul. Loretańska 18/3
42-226 Częstochowa
woj. śląskie

bezpłatny parking

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



KORNELIA KULIK

E-mail faceacademysalon@gmail.com

Telefon (+48) 661 851 892