



Eventun Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5
600 ocen

Zarządzanie finansami i rentowność gabinetu beauty - szkolenie

Numer usługi 2026/06/05/143893/3609487

📍 Rzeszów
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 16:00 h
📅 19.10.2026 do 20.10.2026

3 500,00 PLN brutto
3 500,00 PLN netto
218,75 PLN brutto/h
218,75 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób z różnym doświadczeniem w branży kosmetycznej, w tym: • właścicieli i managerów salonów beauty, klinik kosmetyologii estetycznej i spa, • osób planujących otwarcie własnego gabinetu, • specjalistów, którzy chcą wzmocnić swoją markę osobistą i komunikację biznesową. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	18-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Zarządzanie finansami i rentowność gabinetu beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego profesjonalnego zarządzania finansami gabinetu beauty, analizowania rentowności usług i pakietów oraz podejmowania decyzji zwiększających zyskowność i efektywność biznesu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje strukturę finansową gabinetu beauty	- identyfikuje błędy w zarządzaniu finansami gabinetu oraz proponuje działania korygujące	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- analizuje przychody, koszty i marże oraz interpretuje wyniki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- oblicza roboczogodzinę i stosuje ją w planowaniu usług	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- rozpoznaje typowe błędy w zarządzaniu finansami gabinetu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Ocena rentowność usług i pakietów	- oblicza rentowność usług i pakietów	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- identyfikuje najbardziej dochodowe działania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- wykorzystuje dane finansowe do podejmowania decyzji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- tworzy plan optymalizacji rentowności	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje system monitorowania wyników finansowych	- opracowuje plan monitorowania finansów i KPI	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- dobiera narzędzia do analizy wyników finansowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- wdraża wybrane narzędzia do praktyki gabinetu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- proponuje działania zwiększające efektywność finansową	Obserwacja w warunkach symulowanych

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. Cele strategiczne gabinetu a finanse
2. Struktura finansowa gabinetu: przychody, koszty, marże
3. Wyliczenie roboczogodziny i jej zastosowanie w planowaniu usług
4. Analiza rentowności usług i pakietów – wprowadzenie
5. Warsztat: obliczanie rentowności usług i pakietów
6. Strategie zwiększania rentowności gabinetu
7. Monitorowanie finansów i KPI
8. Analiza efektów i najczęstsze błędy w zarządzaniu finansami
9. Walidacja - obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa "Zarządzanie finansami i rentowność gabinetu beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego profesjonalnego zarządzania finansami gabinetu beauty, analizowania rentowności usług i pakietów oraz podejmowania decyzji zwiększających zyskowność i efektywność biznesu.

Szkolenie skierowane jest do osób z różnym doświadczeniem w branży kosmetycznej, w tym:

- właścicieli i managerów salonów beauty, klinik kosmetycznej i spa,
- osób planujących otwarcie własnego gabinetu,
- specjalistów, którzy chcą wzmocnić swoją markę osobistą i komunikację biznesową.

Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Szkolenie trwa 16 godzin i składa się z części teoretycznej 6 h, części praktycznej 7 h, walidacji 30 min, przerw 2 h 30 min. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 12.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Proces walidacji będzie przebiegał następująco: uczestnik wykona wcześniej przygotowane zadanie symulacyjne, a walidator oceni jego działania na podstawie scenariusza i karty obserwacyjnej (minimalny próg zaliczenia: 80%). Wyniki walidacji zostaną przekazane uczestnikowi od razu po zakończeniu i odnotowane w protokole.

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali konferencyjnej wyposażonej m.in. w rzutnik i flipchart z zachowaniem zasad BHP oraz organizacją przerw zgodną z harmonogramem.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Cele strategiczne gabinetu a finanse	Zajęcia	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-10-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 -	Przerwa	-	19-10-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Struktura finansowa gabinetu: przychody, koszty, marże	Zajęcia	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-10-2026	11:15	13:15	02:00
4 z 15 -	Przerwa	-	19-10-2026	13:15	14:00	00:45
5 z 15 Wyliczenie roboczogodzin i jej zastosowanie w planowaniu usług	Zajęcia	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-10-2026	14:00	15:45	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	19-10-2026	15:45	16:00	00:15
7 z 15 Analiza rentowności usług i pakietów – wprowadzenie	Zajęcia	Marzena Sitarz – Szmigiel	19-10-2026	16:00	17:00	01:00
8 z 15 Warsztat: obliczanie rentowności usług i pakietów	Zajęcia	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-10-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	20-10-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Strategie zwiększania rentowności gabinetu	Zajęcia	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-10-2026	11:15	13:15	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:15	14:00	00:45
12 z 15 Strategie zwiększania rentowności gabinetu	Zajęcia	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-10-2026	14:00	15:45	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	20-10-2026	15:45	16:00	00:15
14 z 15 Analiza efektów i najczęstsze błędy w zarządzaniu finansami	Zajęcia	Marzena Sitarz – Szmigiel	20-10-2026	16:00	16:30	00:30
15 z 15 -	Walidacja	-	20-10-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

218,75 PLN

Koszt osobogodziny netto

218,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marzena Sitarz – Szmigiel

Ekspertka z ponad 14-letnim doświadczeniem w branży beauty i zarządzaniu. Twórczyni i właścicielka sieci stylizacji paznokci przekształconej w system franczyzowy, zarządzająca zespołem 45 specjalistek. Była dyrektor generalna jednego z największych salonów kosmetycznych w Rzeszowie, łączącego usługi spa i medycyny estetycznej. Projektantka i manager koncepcji Spa w pięciogwiazdkowym hotelu Bristol Tradition & Luxury. Współpracowała z inwestorami i właścicielami przy tworzeniu salonów kosmetycznych i fryzjerskich – od koncepcji po ofertę, strategię marketingową, rekrutację i szkolenia personelu. Założycielka konferencji „Biznes&Beauty” oraz autorka licznych projektów wspierających rozwój marek w branży kosmetycznej i spa. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń z zakresu branding, strategii marketingowej, komunikacji marki oraz sprzedaży usług w branży beauty. Wiedzę trenerską łączy z praktycznym doświadczeniem biznesowym. Nieustannie podnosi swoje kwalifikacje, uczestnicząc w branżowych szkoleniach, konferencjach i seminariach dotyczących kosmologii, spa oraz medycyny estetycznej. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email.: kontakt@marzenasitarz.pl.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie - materiały dla uczestników obejmują zestawy kart zawierających z najważniejsze zagadnienia ze szkolenia, zestaw ćwiczeń do pracy własnej.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik nie musi posiadać wcześniejszej wiedzy, doświadczenia zawodowego ani określonego poziomu wykształcenia. Warunkiem potwierdzenia nabycia kompetencji jest przystąpienie do walidacji efektów uczenia się, obejmującej wykonanie zadań praktycznych w warunkach symulowanych.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.
- Harmonogram z przerwami opracowano zgodnie z wymogami Znaku Jakości MSUES 2.0, co zapewnia efektywność nauki i komfort uczestników oraz potwierdza wysoką jakość świadczonej usługi.

Adres

ul. Podpromie 12
35-051 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Zdzisław Celusta

E-mail zdzislaw.celusta@eventun.pl

Telefon (+48) 608 427 360