



PRZEDSIĘBIORSTW
O HANDLOWO
USŁUGOWE
MARTYNA
SOKOŁOWSKA

Brak ocen dla tego dostawcy

BIZNESOWE REWOLUCJE – sprzedaż, marketing i Instagram w miejscu beauty

Numer usługi 2026/07/23/223437/3707302

📍 Warszawa
🏠 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 24:00 h
📅 10.01.2027 do 12.01.2027

5 166,00 PLN brutto
4 200,00 PLN netto
215,25 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli salonów kosmetycznych,
- właścicieli salonów fryzjerskich,
- właścicieli gabinetów masażu,
- kosmetologów,
- kosmetyczek,
- stylistek paznokci,
- stylistek rzęs,
- linergistek,
- masażystów,
- managerów SPA,
- osób planujących otwarcie działalności w branży beauty,
- osób chcących zwiększyć sprzedaż oraz rentowność prowadzonego biznesu.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

09-01-2027

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

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania budżetu salonu beauty, analizowania rentowności usług, tworzenia skutecznych strategii marketingowych, budowania rozpoznawalnej marki, pozyskiwania klientów z wykorzystaniem kanałów online i offline oraz prowadzenia profesjonalnej komunikacji sprzedażowej w mediach społecznościowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady planowania budżetu oraz analizy rentowności działalności beauty.	omawia strukturę kosztów i przychodów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opracowuje budżet oraz analizę rentowności własnego biznesu.	przygotowuje budżet	Wywiad swobodny
Przyjmuje odpowiedzialność za planowanie rozwoju własnego biznesu	analizuje potrzeby swojej działalności	Wywiad swobodny

Kwalifikacje i kompetencje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ I

Fundamenty dochodowego biznesu beauty

Moduł 1. Analiza biznesu beauty

- analiza obecnej sytuacji salonu
- wyznaczanie celów biznesowych
- budżet salonu
- analiza kosztów i rentowności
- najważniejsze wskaźniki finansowe

Moduł 2. Budowanie marki premium

- tworzenie silnej marki lokalnej
- customer experience
- projektowanie usług
- wyróżniki konkurencyjne
- standard obsługi klienta premium
- rebranding marki

Moduł 3. Marketing i pozyskiwanie klientów

- strategia marketingowa 2026
- działania online i offline
- system pozyskiwania nowych klientów
- plan marketingowy dopasowany do własnego salonu

DZIEŃ II

Sprzedaż i zwiększanie rentowności salonu

Moduł 1. Zwiększanie sprzedaży

- podnoszenie średniego paragonu
- zwiększanie częstotliwości wizyt
- sprzedaż pakietów zabiegowych
- sprzedaż serii zabiegowych
- sprzedaż voucherów

Moduł 2. Marketing internetowy

- optymalizacja strony internetowej
- optymalizacja wizytówki Google
- optymalizacja Booksy
- newsletter marketing
- budżety reklamowe
- analiza ROI

Moduł 3. Warsztat wdrożeniowy

- przygotowanie indywidualnego planu działań
- wdrożenie rozwiązań do własnego biznesu

- analiza case study
- konsultacje z trenerem

DZIEŃ III

Instagram, komunikacja i wdrożenie strategii

Moduł 1. Instagram sprzedający

- lejek sprzedażowy
- budowanie ścieżki klienta
- rolki sprzedażowe
- tworzenie angażujących treści
- CTA
- storytelling

Moduł 2. Estetyczny profil Instagram

- projektowanie feedu
- identyfikacja wizualna
- karuzele
- copywriting
- harmonogram publikacji
- plan komunikacji

Moduł 3. Warsztat praktyczny

- przygotowanie własnego profilu
- opracowanie planu publikacji
- plan działań na kolejne miesiące
- konsultacje indywidualne

Walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Analiza biznesu beauty, budżet salonu i rentowność usług	Zajęcia	Martyna Sokołowska	10-01-2027	10:00	11:45	01:45
2 z 22 -	Przerwa	-	10-01-2027	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 22 Budowanie marki premium i customer experience	Zajęcia	Martyna Sokołowska	10-01-2027	12:00	13:45	01:45
4 z 22 -	Przerwa	-	10-01-2027	13:45	14:15	00:30
5 z 22 Marketing salonu beauty i pozyskiwanie klientów	Zajęcia	Martyna Sokołowska	10-01-2027	14:15	16:00	01:45
6 z 22 -	Przerwa	-	10-01-2027	16:00	16:15	00:15
7 z 22 Warsztat – opracowanie strategii rozwoju własnego salonu	Zajęcia	Martyna Sokołowska	10-01-2027	16:15	18:00	01:45
8 z 22 Sprzedaż usług, pakietów i voucherów	Zajęcia	Martyna Sokołowska	11-01-2027	10:00	11:45	01:45
9 z 22 -	Przerwa	-	11-01-2027	11:45	12:00	00:15
10 z 22 Strona internetowa, Google i Booksy	Zajęcia	Martyna Sokołowska	11-01-2027	12:00	13:45	01:45
11 z 22 -	Przerwa	-	11-01-2027	13:45	14:15	00:30
12 z 22 Marketing internetowy, budżety reklamowe i ROI	Zajęcia	Martyna Sokołowska	11-01-2027	14:15	16:00	01:45
13 z 22 -	Przerwa	-	11-01-2027	16:00	16:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 22 Warsztaty wdrożeniowe i analiza case study	Zajęcia	Martyna Sokołowska	11-01-2027	16:15	18:00	01:45
15 z 22 Instagram jako narzędzie sprzedaży	Zajęcia	Martyna Sokołowska	12-01-2027	10:00	11:30	01:30
16 z 22 -	Przerwa	-	12-01-2027	11:30	11:45	00:15
17 z 22 Tworzenie rolek, karuzel i sprzedażowych treści	Zajęcia	Martyna Sokołowska	12-01-2027	11:45	13:15	01:30
18 z 22 -	Przerwa	-	12-01-2027	13:15	13:45	00:30
19 z 22 Projektowanie estetycznego profilu i harmonogram publikacji	Zajęcia	Martyna Sokołowska	12-01-2027	13:45	15:15	01:30
20 z 22 -	Przerwa	-	12-01-2027	15:15	15:30	00:15
21 z 22 Warsztat praktyczny – przygotowanie własnej strategii Instagram	Zajęcia	Martyna Sokołowska	12-01-2027	15:30	17:30	02:00
22 z 22 -	Walidacja	-	12-01-2027	17:30	18:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:30

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	28:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

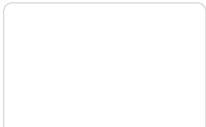
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 166,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Sokołowska



Magister kosmetologii estetycznej. Absolwentka studiów magisterskich na kierunku kosmetologia estetyczna (2016 r.). Zawodowo związana z kosmetologią od 2013 roku. Specjalizuje się w zabiegach anti-age, terapiach redukujących przebarwienia i trądzik oraz modelowaniu sylwetki. Od 2020 roku prowadzi szkolenia praktyczne dla kosmetologów na terenie całej Polski. Regularnie rozwija swoje kompetencje zawodowe, rozszerzając je m.in. o zagadnienia z zakresu trychologii. Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży beauty, na bieżąco podnosząc swoje kompetencje i umiejętności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje:

- skrypt szkoleniowy,
- zeszyt ćwiczeń,
- arkusz Excel do prowadzenia budżetu,
- materiały elektroniczne,
- wzory dokumentów marketingowych,
- harmonogram publikacji na Instagramie,
- checklisty wdrożeniowe.

Informacje dodatkowe

Usługa będzie zwolniona z VAT, w przypadku gdy uczestnik posiada dofinansowanie na poziomie minimum 70%.

Zwolnienie z podatku VAT na podstawie PARAGRAF. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień

Adres

ul. Prosta 67
00-838 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Yulia Berehowa

E-mail berehovayuliana@gmail.com

Telefon (+48) 796 527 459