



Szkoła Biznesu
Beauty Marta Fiłoń

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie BEAUTY EKSPERT – profesjonalne doradzanie zabiegów i kosmetyków w gabinecie beauty-szkolenie

Numer usługi 2026/07/27/220356/3711640

- Zegrze
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- Zajęcia grupowe
- 56:00 h
- 27.09.2026 do 18.10.2026

6 888,00 PLN brutto
5 600,00 PLN netto
123,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób pracujących lub planujących pracę w branży beauty, które chcą rozwinąć kompetencje w zakresie profesjonalnego doradztwa klientowi, rekomendowania zabiegów i kosmetyków oraz prowadzenia skutecznych konsultacji sprzedażowych.

Szkolenie jest dedykowane w szczególności:

- kosmetologom,
- kosmetyczkom,
- właścicielom i managerom salonów beauty,
- pracownikom gabinetów kosmetycznych i medycyny estetycznej,
- specjalistom ds. obsługi klienta w branży beauty,
- osobom rozpoczynającym działalność w branży kosmetycznej.

Usługa przeznaczona jest dla osób posiadających podstawową wiedzę z zakresu kosmologii lub pracujących z klientem w branży beauty, które chcą zwiększyć skuteczność prowadzenia konsultacji, budowania relacji z klientem oraz rekomendowania usług i produktów w sposób etyczny i profesjonalny.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

26-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji uczestników w zakresie prowadzenia profesjonalnych konsultacji w salonie beauty. Uczestnicy zdobędą wiedzę dotyczącą analizy potrzeb klienta, komunikacji eksperckiej i technik rekomendowania zabiegów oraz kosmetyków. Nauczą się dobierać indywidualne plany pielęgnacyjne, prowadzić rozmowę doradczą, budować zaufanie oraz rekomendować ofertę w sposób etyczny, profesjonalny i skuteczny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje etapy profesjonalnej konsultacji	Omawia etapy rozmowy doradczej, wskazuje czynniki wpływające na dobór zabiegów i produktów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przeprowadza konsultację z klientem	Prawidłowo przeprowadza wywiad, rozpoznaje potrzeby klienta, przedstawia uzasadnioną rekomendację zabiegów i kosmetyków	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje relację z klientem, prowadząc rozmowę w sposób profesjonalny, etyczny i zorientowany	Komunikuje się z klientem z poszanowaniem jego potrzeb, stosuje język ekspercki, buduje atmosferę zaufania i unika wywierania presji sprzedażowej	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

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

c

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 36

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Rola Beauty Eksperta w salonie	Zajęcia	Marta Fiłoń	27-09-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 36 Etapy profesjonalnej konsultacji klienta	Zajęcia	Marta Fiłoń	27-09-2026	11:30	13:00	01:30
3 z 36 -	Przerwa	-	27-09-2026	13:00	14:00	01:00
4 z 36 Psychologia decyzji zakupowych klienta	Zajęcia	Marta Fiłoń	27-09-2026	14:00	15:30	01:30
5 z 36 Budowanie zaufania podczas rozmowy	Zajęcia	Marta Fiłoń	27-09-2026	15:30	18:00	02:30
6 z 36 Diagnoza potrzeb klienta beauty	Zajęcia	Marta Fiłoń	03-10-2026	10:00	11:30	01:30
7 z 36 Psychologia decyzji zakupowych klienta	Zajęcia	Marta Fiłoń	03-10-2026	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 36 -	Przerwa	-	03-10-2026	13:00	14:00	01:00
9 z 36 Budowanie zaufania podczas konsultacji	Zajęcia	Marta Fiłoń	03-10-2026	14:00	15:30	01:30
10 z 36 Komunikacja i język eksperta	Zajęcia	Marta Fiłoń	03-10-2026	15:30	18:00	02:30
11 z 36 Najczęstsze błędy w doradztwie	Zajęcia	Marta Fiłoń	04-10-2026	10:00	11:30	01:30
12 z 36 Etyczne zasady sprzedaży beauty	Zajęcia	Marta Fiłoń	04-10-2026	11:30	13:00	01:30
13 z 36 -	Przerwa	-	04-10-2026	13:00	14:00	01:00
14 z 36 Techniki rekomendacji bez presji	Zajęcia	Marta Fiłoń	04-10-2026	14:00	15:30	01:30
15 z 36 Budowanie wartości oferowanych usług	Zajęcia	Marta Fiłoń	04-10-2026	15:30	18:00	02:30
16 z 36 Pokaz profesjonalnej konsultacji klienta	Zajęcia	Marta Fiłoń	10-10-2026	10:00	11:30	01:30
17 z 36 Rekomendacja zabiegów i kosmetyków	Zajęcia	Marta Fiłoń	10-10-2026	11:30	13:00	01:30
18 z 36 -	Przerwa	-	10-10-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 36 Doradztwo dla różnych potrzeb skóry	Zajęcia	Marta Fiłoń	10-10-2026	14:00	15:30	01:30
20 z 36 Omówienie modelowych rozmów doradczych	Zajęcia	Marta Fiłoń	10-10-2026	15:30	18:00	02:30
21 z 36 Analiza przypadków klientów beauty	Zajęcia	Marta Fiłoń	11-10-2026	10:00	11:30	01:30
22 z 36 Opracowanie planów pielęgnacyjnych klientów	Zajęcia	Marta Fiłoń	11-10-2026	11:30	13:00	01:30
23 z 36 -	Przerwa	-	11-10-2026	13:00	14:00	01:00
24 z 36 Dobór zabiegów do potrzeb	Zajęcia	Marta Fiłoń	11-10-2026	14:00	15:30	01:30
25 z 36 Dobór kosmetyków do pielęgnacji	Zajęcia	Marta Fiłoń	11-10-2026	15:30	18:00	02:30
26 z 36 Ćwiczenia rozmów konsultacyjnych	Zajęcia	Marta Fiłoń	17-10-2026	10:00	11:30	01:30
27 z 36 Prezentacja rekomendacji sprzedażowych	Zajęcia	Marta Fiłoń	17-10-2026	11:30	13:00	01:30
28 z 36 -	Przerwa	-	17-10-2026	13:00	14:00	01:00
29 z 36 Finalizacja rozmowy z klientem	Zajęcia	Marta Fiłoń	17-10-2026	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 36 Informacja zwrotna od trenera	Zajęcia	Marta Fiłoń	17-10-2026	15:30	18:00	02:30
31 z 36 Kompleksowe konsultacje z klientem	Zajęcia	Marta Fiłoń	18-10-2026	10:00	11:30	01:30
32 z 36 Doskonalenie umiejętności doradczych uczestników	Zajęcia	Marta Fiłoń	18-10-2026	11:30	13:00	01:30
33 z 36 -	Przerwa	-	18-10-2026	13:00	14:00	01:00
34 z 36 Warsztaty praktyczne i analiza przypadków	Zajęcia	Marta Fiłoń	18-10-2026	14:00	16:30	02:30
35 z 36 Podsumowanie szkolenia i omówienie efektów	Zajęcia	Marta Fiłoń	18-10-2026	16:30	17:30	01:00
36 z 36 -	Walidacja	-	18-10-2026	17:30	18:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	56:00
w tym suma godzin zajęć	48:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	07:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	65:15

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 za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli 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	6 888,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	56:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Fiłoń

Od ponad 16 lat zajmuje się szkoleniami i doradztwem dla branży beauty w zakresie sprzedaży usług kosmetycznych, marketingu salonów oraz zarządzania biznesem beauty. Specjalizuje się w tworzeniu praktycznych procedur sprzedaży, obsługi klienta oraz systemów zwiększających rentowność salonów kosmetycznych.

Jest wykładowcą akademickim w Wyższej Szkole Inżynierii i Zdrowia w Warszawie, gdzie prowadzi zajęcia związane z rozwojem biznesu w branży beauty oraz kompetencjami sprzedażowymi specjalistów kosmetyki.

Jest autorką publikacji biznesowych dla branży beauty, m.in. „Mistrz Recepcji”, „Planer Marketingu Beauty” oraz „Jak sprzedawać profesjonalne kosmetyki bez namawiania”. Publikuje artykuły eksperckie w prasie branżowej, m.in. w magazynach Beauty Forum, Kosmetologia Estetyczna, LNE oraz Fale Loki Koki.

Regularnie występuje jako prelegent na konferencjach branżowych oraz wydarzeniach edukacyjnych dla właścicieli salonów beauty i kosmetologów. Jest również członkiem Rady Programowej magazynu branżowego Beauty Forum.

W swojej pracy koncentruje się na praktycznym podejściu do prowadzenia biznesu beauty, pomagając właścicielom salonów zwiększać sprzedaż usług, budować silne zespoły oraz rozwijać stabilne i rentowne firmy.

Trener aktywnie działający w branży w ciągu ostatnich 5 lat

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt szkoleniowy

Adres

ul. prof. Janusza Groszkowskiego 3

05-131 Zegrze

woj. mazowieckie

ul. Profesora Janusza Groszkowskiego 3, 05-131 Zegrze
Pałac Zegrzyński

Kontakt



Marta Fiłoń

E-mail szkolenia@martafilon.pl

Telefon (+48) 509 123 679