

ALFAPARF
MILANO
PROFESSIONAL**AIR TOUCH & BUSINESS BEAUTY BY
ANNA KRAJEWSKA – szkolenie z techniki
koloryzacji i świadomego budowania
usługi premium w swoim salonie.**

Numer usługi 2026/07/31/186081/3721870

3 300,00 PLN brutto
2 682,93 PLN netto
206,25 PLN brutto/h
167,68 PLN netto/h
226,67 PLN cena rynkowa ⓘ

"POL-COSM"

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

5 ocen

📍 Piaseczno

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 29.11.2026 do 30.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Styl życia / Uroda
Grupa docelowa usługi	Fryzjerzy na poziomie średniozaawansowanym lub zaawansowanym i właściciele salonów fryzjerskich.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	20-11-2026
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 praktycznego opanowania jednej z najbardziej pożądanych technik koloryzacji jaką jest Air Touch oraz świadomego budowania usługi premium w swoim salonie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prawidłowo wykonuje technikę Air Touch krok po kroku.	Uczestnik wydziela sekcje włosów zgodnie z procedurą techniki Air Touch.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik prawidłowo wykorzystuje suszarkę do separacji krótszych włosów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik poprawnie aplikuje produkt rozjaśniający na wybrane pasma.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik zachowuje właściwą kolejność działań podczas wykonywania usługi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prawidłowo dokonuje analizy włosów i kwalifikacji klientki do usługi.	Uczestnik ocenia kondycję włosów i skóry głowy klientki.	Wywiad swobodny
	Uczestnik identyfikuje przeciwwskazania do wykonania usługi.	Wywiad swobodny
	Uczestnik przeprowadza wywiad dotyczący historii chemicznej włosów.	Wywiad swobodny
	Uczestnik dokonuje oceny możliwości uzyskania oczekiwanego efektu.	Wywiad swobodny
	Uczestnik analizuje historię koloryzacji klientki.	Wywiad swobodny
	Uczestnik dobiera technikę, produkty i parametry pracy do stanu włosów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik określa plan osiągnięcia zakładanego efektu kolorystycznego.	Wywiad swobodny
Uczestnik planuje koloryzację z uwzględnieniem historii włosów i oczekiwanego efektu.	Uczestnik uzasadnia wybór sposobu wykonania usługi.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik dokonuje świadomej pracy z chemią fryzjerską w celu uzyskania bezpiecznego rozjaśniania.	Uczestnik dobiera odpowiednie produkty rozjaśniające do rodzaju włosów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik ustala właściwe stężenie oksydantu.	Wywiad swobodny
	Uczestnik stosuje zasady bezpieczeństwa podczas pracy z preparatami chemicznymi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik monitoruje proces rozjaśniania i reaguje na zmiany kondycji włosów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prawidłowo dokonuje tworzenia naturalnych, luksusowych przejść kolorystycznych. Uczestnik eliminuje najczęściej popełniane błędy podczas wykonywania Air Touch.	Uczestnik tworzy płynne przejścia bez widocznych linii odcięcia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik dobiera tony i refleksy zgodnie z założonym efektem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik zachowuje spójność koloru na całej długości włosów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik osiąga efekt naturalnego wykończenia koloryzacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik identyfikuje najczęstsze błędy występujące podczas wykonywania techniki.	Wywiad swobodny
	Uczestnik wskazuje ich przyczyny i konsekwencje.	Wywiad swobodny
	Uczestnik stosuje działania zapobiegające ich powstawaniu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik koryguje błędy podczas wykonywania usługi.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje bardziej precyzyjny, przewidywalny i rentowny sposób pracy.	Uczestnik planuje przebieg usługi z uwzględnieniem czasu i kosztów.	Wywiad swobodny
	Uczestnik wykorzystuje procedury zwiększające powtarzalność efektów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik ogranicza zużycie produktów poprzez ich właściwy dobór.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik ocenia wpływ zastosowanych rozwiązań na rentowność usługi.	Wywiad swobodny
Uczestnik rozróżnia i definiuje jak stworzyć atrakcyjną i przejrzystą ofertę usług w swoim salonie.	Uczestnik wymienia elementy profesjonalnej oferty usług.	Wywiad swobodny
	Uczestnik różnicuje usługi podstawowe i premium.	Wywiad swobodny
	Uczestnik formułuje korzyści dla klienta wynikające z oferty.	Wywiad swobodny
Uczestnik charakteryzuje grupę docelową i charakteryzuje skuteczną komunikację w odniesieniu do swojej specjalizacji.	Uczestnik określa cechy swojej grupy docelowej.	Wywiad swobodny
	Uczestnik wskazuje potrzeby i oczekiwania klientów.	Wywiad swobodny
	Uczestnik dobiera kanały oraz formy komunikacji do grupy docelowej.	Wywiad swobodny
	Uczestnik formułuje komunikaty odpowiadające potrzebom klientów.	Wywiad swobodny
Uczestnik charakteryzuje podstawy prowadzenia Social Media, które budują zaufanie i przyciągają odpowiednich klientów.	Uczestnik wymienia zasady prowadzenia profesjonalnych profili w mediach społecznościowych.	Wywiad swobodny
	Uczestnik rozróżnia treści budujące zaufanie i eksperckość.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik wskazuje działania wspierające pozyskiwanie klientów poprzez Social Media.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje, jak budować wizerunek eksperta.	Uczestnik wskazuje elementy wpływające na postrzeganie specjalisty jako eksperta.	Wywiad swobodny
	Uczestnik rozróżnia działania wzmacniające i osłabiające wizerunek ekspercki.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik przedstawia przykłady budowania autorytetu w branży fryzjerskiej.	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje prowadzenie profesjonalnej konsultacji, która zwiększa skuteczność sprzedaży usług i satysfakcję klientki.	Uczestnik przeprowadza konsultację według ustalonego schematu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik zadaje pytania pozwalające określić potrzeby klientki.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik przedstawia rekomendacje usług adekwatne do oczekiwań klientki.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik podsumowuje ustalenia i potwierdza zakres usługi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozróżnia jak wyceniać usługi premium oraz zwiększać ich rentowność. Uczestnik charakteryzuje w jaki sposób profesjonalnie i naturalnie komunikować podwyżki cen.	Uczestnik identyfikuje czynniki wpływające na cenę usługi premium.	Wywiad swobodny
	Uczestnik kalkuluje koszt wykonania usługi.	Wywiad swobodny
	Uczestnik określa marżę i rentowność usługi.	Wywiad swobodny
	Uczestnik uzasadnia przyjętą strategię wyceny.	Wywiad swobodny
	Uczestnik wskazuje zasady skutecznego komunikowania zmian cen.	Wywiad swobodny
	Uczestnik dobiera argumenty uzasadniające zmianę ceny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik zachowuje profesjonalny i empatyczny sposób komunikacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prawidłowo definiuje, jak budować doświadczenie klientki, dzięki któremu salon staje się miejscem, do którego chce się wracać.	Uczestnik wymienia elementy wpływające na pozytywne doświadczenie klientki.	Wywiad swobodny
	Uczestnik opisuje etapy obsługi klientki przed, w trakcie i po wykonaniu usługi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik wskazuje działania zwiększające lojalność klientek.	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

Szkolenie adresowane jest do fryzjerów na poziomie średniozaawansowanym lub zaawansowanym oraz właścicieli salonów fryzjerskich.

DZIEŃ I

Obszary: Technika, Strategia, Pokaz Live

10:00-11:00 | Część teoretyczna: Filozofia usługi premium

- czym wyróżnia się usługa Air Touch (25 minut)
- dla jakich klientek jest odpowiednia (15 min)
- jak budować wartość usługi premium (20 min)

Podczas trwania części teoretycznej uczestnicy są umiejscowieni w jednej grupie i słuchają prowadzącej bez podejmowania działań praktycznych.

11:00-12:00 | Część teoretyczna: Konsultacja jako fundament sukcesu

- analiza oczekiwań klientki (10 minut)
- kwalifikacja do zabiegu (15 minut)
- wywiad fryzjerski (20 minut)
- wycena usługi już na etapie konsultacji (15 minut)

Podczas trwania części teoretycznej uczestnicy są umiejscowieni w jednej grupie i słuchają prowadzącej bez podejmowania działań praktycznych.

12:00-13:00 | Część teoretyczna: Świadoma praca z chemią fryzjerską

- analiza historii włosów (15 minut)
- dobór odpowiednich produktów (10 minut)
- bezpieczne rozjaśnianie (15 minut)
- najczęściej popełniane błędy podczas Air Touch (10 minut)
- jak podejmować właściwe decyzje podczas pracy (10 minut)

Podczas trwania części teoretycznej uczestnicy są umiejscowieni w jednej grupie i słuchają prowadzącej bez podejmowania działań praktycznych.

13:00-14:00 | Przerwa

Przerwa jest wliczona w czas trwania usługi.

14:00- 16:30 | Pokaz techniczny LIVE

- przygotowanie stanowiska (5 minut)
- podziały i sekcje (15 minut)
- prawidłowa praca z suszarką (15 minut)
- dobór separacji (20 minut)
- aplikacja produktu (40 minut)
- kontrola procesu rozjaśniania (10 minut)
- tonowanie (15 minut)
- wykończenie koloryzacji (30 minut)
- stylizacja i fotografia efektu końcowego (30 minut)

Podczas trwania części pokazowej uczestnicy są umiejscowieni w jednej grupie i słuchają prowadzącej bez podejmowania działań praktycznych. Podczas pokazu uczestnicy mogą na bieżąco zadawać pytania dotyczące techniki oraz procesu podejmowania decyzji.

16:30-18:00 | Część teoretyczna: Jak zamienić umiejętności w dochodową usługę

- jak stworzyć ofertę premium (10 minut)
- jak określić swoją grupę docelową (5 minut)
- jak wyróżnić się na lokalnym rynku (10 minut)
- budowanie wizerunku eksperta (10 minut)
- podstawy skutecznych Social Media (10 minut)
- komunikacja z klientką przed wizytą (5 minut)
- konsultacja jako narzędzie sprzedaży (5 minut)
- budowanie doświadczenia klientki w salonie (5 minut)
- tworzenie przejrzystego cennika (10 minut)
- rentowność usług (5 minut)
- kiedy i jak podnosić ceny (5 minut)
- najczęstsze błędy właścicieli salonów (10 minut)

Podczas trwania części teoretycznej uczestnicy są umiejscowieni w jednej grupie i słuchają prowadzącej bez podejmowania działań praktycznych.

DZIEŃ II

Obszar: Warsztaty praktyczne, praca uczestników na modelkach pod indywidualnym nadzorem instruktora, walidacja.

10:00- 13:00 | Część praktyczna

- analiza modelki
- stworzenie planu koloryzacji
- dobór techniki do rodzaju włosów
- wykonanie Air Touch

- kontrola procesu rozjaśniania
- tonowanie

Podczas trwania części praktycznej uczestnicy są umiejscowieni przy stanowiskach fryzjerskich i podejmują działanie- zadanie praktyczne przy pomocy prowadzącej szkolenie. Na każdą parę uczestników przypada jedna modelka (kwestia uzależniona od dostępności modelek) oraz wyposażone w kosmetyki fryzjerskie stanowisko pracy. Każdy uczestnik otrzymuje indywidualne wskazówki dotyczące: precyzji wykonania, ergonomii pracy, organizacji stanowiska, komunikacji z klientką, optymalizacji czasu wykonywania usługi.

13:00- 14:00 | Przerwa

Przerwa jest wliczona w czas trwania usługi.

14:00- 16:30 | Część praktyczna ciąg dalszy

- analiza modelki
- stworzenie planu koloryzacji
- dobór techniki do rodzaju włosów
- wykonanie Air Touch
- kontrola procesu rozjaśniania
- tonowanie

Podczas trwania części praktycznej uczestnicy są umiejscowieni przy stanowiskach fryzjerskich i podejmują działanie- zadanie praktyczne przy pomocy prowadzącej szkolenie. Na każdą parę uczestników przypada jedna modelka (kwestia uzależniona od dostępności modelek) oraz wyposażone w kosmetyki fryzjerskie stanowisko pracy. Każdy uczestnik otrzymuje indywidualne wskazówki dotyczące: precyzji wykonania, ergonomii pracy, organizacji stanowiska, komunikacji z klientką, optymalizacji czasu wykonywania usługi.

16:30 – 17:00 | Walidacja

Metoda walidacji polegała będzie na wykorzystaniu wiedzy w przełożeniu na część praktyczną. Zadaniem uczestników będzie umiejętne wykończenie fryzury oraz prawidłowe omówienie swojej pracy krok po kroku z uwzględnieniem wykonywanych czynności oraz podejmowanych decyzji. Etapem kończącym walidację będzie omówienie efektów pracy przez każdego uczestnika. W tym samym czasie walidator weryfikuje stopień opanowania wiedzy i umiejętności wykonania pracy praktycznej zgodnie ze standardami szkolenia. Na każdą parę uczestników przypadać będzie jedna modelka.

17:00 – 17:30 | Część fotograficzna

- fotografia efektu końcowego

17:30 – 18:00 | Zakończenie i podsumowanie szkolenia

- omówienie wykonanych prac (10 minut)
- analiza najczęstszych błędów (5 minut)
- sesja pytań i odpowiedzi (5 minut)
- plan wdrożenia usługi Air Touch do własnego salonu (5 minut)
- wręczenie certyfikatów (5 minut)

Usługa prowadzona jest w trybie godzin zegarowych (60 minut= 1 godzina zegarowa).

Suma liczby godzin zajęć teoretycznych: 8 godzin zegarowych

Suma liczby godzin zajęć praktycznych: 5,5 godziny zegarowej

Suma godzin przerw: 2 godziny zegarowa

Suma godzin walidacji: 0,5 godziny zegarowej

Informacje odnośnie wyposażenia stanowisk oraz przygotowanych materiałów dodatkowych znajdują się w sekcji „Informacje dodatkowe”.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 32

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Część teoretyczna - czym wyróżnia się usługa Air Touch	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	10:00	10:25	00:25
2 z 32 Część teoretyczna - dla jakich klientek jest odpowiednia	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	10:25	10:40	00:15
3 z 32 Część teoretyczna - jak budować wartość usługi premium	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	10:40	11:00	00:20
4 z 32 Część teoretyczna - analiza oczekiwań klientki	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	11:00	11:10	00:10
5 z 32 Część teoretyczna - kwalifikacja do zabiegu	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	11:10	11:25	00:15
6 z 32 Część teoretyczna - wywiad fryzjerski	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	11:25	11:45	00:20
7 z 32 Część teoretyczna - wycena usługi już na etapie konsultacji	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	11:45	12:00	00:15
8 z 32 Część teoretyczna - analiza historii włosów	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	12:00	12:15	00:15
9 z 32 Część teoretyczna - dobór odpowiednich produktów	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	12:15	12:25	00:10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 32 Część teoretyczna - bezpieczne rozjaśnianie	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	12:25	12:40	00:15
11 z 32 Część teoretyczna - najczęściej popełniane błędy podczas Air Touch	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	12:40	12:50	00:10
12 z 32 Część teoretyczna - jak podejmować właściwe decyzje podczas pracy	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	12:50	13:00	00:10
13 z 32 -	Przerwa	-	29-11-2026	13:00	14:00	01:00
14 z 32 Pokaz techniczny LIVE	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	14:00	16:30	02:30
15 z 32 Część teoretyczna - jak stworzyć ofertę premium	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	16:30	16:40	00:10
16 z 32 Część teoretyczna - jak określić swoją grupę docelową	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	16:40	16:45	00:05
17 z 32 Część teoretyczna - jak wyróżnić się na lokalnym rynku	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	16:45	16:55	00:10
18 z 32 Część teoretyczna - budowanie wizerunku eksperta	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	16:55	17:05	00:10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 32 Część teoretyczna - podstawy skutecznych Social Media	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	17:05	17:15	00:10
20 z 32 Część teoretyczna - komunikacja z klientką przed wizytą	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	17:15	17:20	00:05
21 z 32 Część teoretyczna - konsultacja jako narzędzie sprzedaży	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	17:20	17:25	00:05
22 z 32 Część teoretyczna - budowanie doświadczenia klientki w salonie	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	17:25	17:30	00:05
23 z 32 Część teoretyczna - tworzenie przejrzystego cennika	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	17:30	17:40	00:10
24 z 32 Część teoretyczna - rentowność usługi	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	17:40	17:45	00:05
25 z 32 Część teoretyczna - jak podnosić ceny	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	17:45	17:50	00:05
26 z 32 Część teoretyczna - najczęstsze błędy właścicieli salonów	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	29-11-2026	17:50	18:00	00:10
27 z 32 Część praktyczna	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	30-11-2026	10:00	13:00	03:00
28 z 32 -	Przerwa	-	30-11-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 32 Część praktyczna - ciąg dalszy	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	30-11-2026	14:00	16:30	02:30
30 z 32 -	Walidacja	-	30-11-2026	16:30	17:00	00:30
31 z 32 Część fotograficzna	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	30-11-2026	17:00	17:30	00:30
32 z 32 Zakończenie i podsumowanie szkolenia	Zajęcia	ANNA KRAJEWSKA	30-11-2026	17:30	18:00	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

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, 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	3 300,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 682,93 PLN
Koszt osobogodziny brutto	206,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	167,68 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ANNA KRAJEWSKA

Od blisko 20 lat pracuję jako fryzjer, a od 15 lat prowadzę własny salon fryzjerski. Od ponad 11 lat specjalizuję się w technice Air Touch oraz zaawansowanych koloryzacjach blond, nieustannie doskonaląc zarówno warsztat techniczny, jak i standard pracy z klientem.

Od dwóch lat prowadzę szkolenia dla fryzjerów. Świadomie stawiam na kameralne grupy i indywidualne podejście, ponieważ wierzę, że prawdziwa edukacja nie polega na przekazaniu schematu, ale na nauczaniu samodzielnego myślenia i świadomego podejmowania decyzji podczas pracy z włosami.

Posiadam tytuł Trenera Edukacji Fryzjerskiej z wpisem do Ministerstwa Edukacji Narodowej oraz ukończyłam kurs Instruktora Beauty. Do tej pory przeszkoliłam ponad 200 fryzjerów, prowadząc zarówno szkolenia otwarte, jak i indywidualne szkolenia dla całych zespołów salonów fryzjerskich. Miałam również przyjemność współpracować z renomowanymi markami profesjonalnymi, m.in. Joico.

W swojej pracy inspirowuję się przede wszystkim rynkiem wschodnim, który wyróżnia się ogromną precyzją techniczną oraz świadomym podejściem do chemii fryzjerskiej. Wierzę, że perfekcyjna koloryzacja to nie tylko efekt końcowy, ale cały proces – od profesjonalnej konsultacji, przez dobór odpowiedniej techniki, aż po najwyższy standard obsługi klientki.

Dużą wagę przykładam również do aspektów biznesowych prowadzenia salonu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi: Skrypt szkolenia, notatnik, ołówek.

W czasie szkolenia na każdego uczestnika czekać będą odpowiednio przygotowane stanowiska fryzjerskie z dostępem do prądu i luster oraz serie produktów niezbędne do pracy i stylizacji marki Alfaparf Milano Professional. Na czas szkolenia zapewnione zostaną modelki przypadające na każdą parę uczestników, tak by każdy mógł przełożyć nabytą wiedzę na praktyczną pracę w salonie. Uczestnik

zobowiązany jest jedynie do zabrania własnego sprzętu niezbędnego do wykonania pracy praktycznej oraz uczestniczenia w szkoleniu tj. sprzęty AGD (suszarka, lokówka, prostownica) oraz indywidualne materiały: spinki, spryskiwacz do wody itp.

Informacje dodatkowe

1. Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w minimum 80% zajęć szkoleniowych.
2. Potwierdzenie frekwencji na szkoleniu odbywać się będzie za pomocą listy obecności.
3. Jedna godzina trwania usługi to inaczej jedna godzina zegarowa tj. 60 minut.
4. Usługa kierowana jest zarówno do osób lub przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia w ramach dofinansowania, jak również do osób uczestniczących w szkoleniu odpłatnie.
5. Szkolenia finansowane co najmniej w 70 proc. ze środków publicznych są zwolnione z VAT.

Podstawę zwolnienia stanowi art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Rozporządzenia MF (3ust. 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).

Z przyczyn losowych firma Pol-Cosm Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do elastyczności godzin rozpoczęcia oraz zakończenia usługi rozwojowej oraz zmiany daty szkolenia w przypadku choroby prowadzącego.

Adres

ul. Okulickiego 5F
05-500 Piaseczno
woj. mazowieckie

Akademia Alfaparf Milano Professional

Kontakt



Oliwia Ciechomska

E-mail oliwia.ciechomska@alfaparf.pl

Telefon (+48) 730 519 006