



IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 537 ocen

Image & Style Advisor PRO – Profesjonalne Doradztwo Wizerunkowe i Sprzedaż Stylizacji Premium – szkolenie

Numer usługi 2026/08/05/156609/3730587

📍 Olsztyn

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 25.09.2026 do 27.09.2026

6 600,00 PLN brutto

6 600,00 PLN netto

275,00 PLN brutto/h

275,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli i pracowników butików odzieżowych, salonów mody, sklepów z odzieżą i dodatkami, stylistów wizerunku, personal shopperów, doradców klienta, specjalistów ds. sprzedaży, konsultantów pracujących z klientem indywidualnym oraz wszystkich osób zainteresowanych rozwijaniem kompetencji z zakresu profesjonalnego doradztwa wizerunkowego, analizy kolorystycznej, budowania stylizacji oraz sprzedaży opartej na indywidualnym podejściu do klienta. Szkolenie będzie również wartościowe dla osób planujących rozpoczęcie działalności w obszarze doradztwa wizerunkowego lub chcących podnieść jakość obsługi klienta i zwiększyć efektywność sprzedaży.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

2

Data zakończenia rekrutacji

24-09-2026

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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego prowadzenia profesjonalnych konsultacji wizerunkowych poprzez wykorzystanie analizy kolorystycznej, analizy sylwetki, zasad stylizacji oraz technik sprzedaży doradczej, umożliwiających budowanie spójnego wizerunku klienta i zwiększanie skuteczności sprzedaży produktów oraz usług.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą na temat analizy kolorystycznej i analizy sylwetki	charakteryzuje zasady analizy kolorystycznej oraz typy urody,	Test teoretyczny
	rozróżnia typy sylwetek oraz zasady doboru fasonów odzieży,	Test teoretyczny
	wyjaśnia wpływ kolorystyki, proporcji i dodatków na odbiór wizerunku,	Test teoretyczny
	omawia zasady budowania spójnego wizerunku klienta,	Test teoretyczny
	wskazuje etapy profesjonalnej konsultacji wizerunkowej.	Test teoretyczny
Przeprowadza analizę kolorystyczną i analizę sylwetki oraz dobiera rozwiązania wizerunkowe dostosowane do indywidualnych cech klienta.	przeprowadza analizę kolorystyczną klienta,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	identyfikuje typ sylwetki oraz dobiera odpowiednie fasony ubrań,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	dobiera kolory, dodatki i elementy garderoby do indywidualnych cech klienta,	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	opracowuje propozycję spójnej stylizacji odpowiadającej potrzebom klienta,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uzasadnia dobór proponowanych rozwiązań wizerunkowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą na temat technik komunikacji i sprzedaży doradczej	charakteryzuje etapy procesu konsultacji z klientem,	Test teoretyczny
	wyjaśnia znaczenie komunikacji interpersonalnej w budowaniu relacji z klientem,	Test teoretyczny
	omawia zasady aktywnego słuchania i diagnozowania potrzeb klienta,	Test teoretyczny
	opisuje techniki sprzedaży doradczej wykorzystywane w usługach wizerunkowych,	Test teoretyczny
	wskazuje zasady profesjonalnej obsługi klienta.	Test teoretyczny
Prowadzi profesjonalną konsultację wizerunkową z wykorzystaniem technik komunikacji i sprzedaży doradczej.	prowodzi wywiad z klientem i rozpoznaje jego potrzeby,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera rozwiązania wizerunkowe odpowiadające oczekiwaniom klienta,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prezentuje rekomendacje w sposób zrozumiały i profesjonalny,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykorzystuje techniki komunikacji wspierające budowanie zaufania,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prowodzi konsultację z zastosowaniem elementów sprzedaży doradczej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posługuje się wiedzą na temat budowania koncepcji wizerunku klienta z uwzględnieniem zasad estetyki, funkcjonalności i spójności stylizacji.	charakteryzuje zasady tworzenia kompleksowych stylizacji,	Test teoretyczny
	wyjaśnia wpływ elementów garderoby na budowanie profesjonalnego wizerunku,	Test teoretyczny
	omawia zasady doboru dodatków i akcesoriów,	Test teoretyczny
	opisuje znaczenie spójności wizualnej w kreowaniu wizerunku,	Test teoretyczny
	wskazuje zasady planowania garderoby dostosowanej do stylu życia klienta.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje kompleksową koncepcję wizerunku klienta z uwzględnieniem zasad estetyki, funkcjonalności i spójności stylizacji.	projektuje kompleksową stylizację dostosowaną do potrzeb klienta,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera elementy garderoby oraz dodatki tworzące spójny wizerunek,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przygotowuje rekomendacje dotyczące organizacji garderoby,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	ocenia estetykę i funkcjonalność przygotowanej stylizacji,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prezentuje projekt wizerunkowy wraz z uzasadnieniem zastosowanych rozwiązań.	Obserwacja w warunkach symulowanych
buduje relacje wewnętrzne i zewnętrzne	wykazuje kreatywność i odpowiedzialność podczas projektowania stylizacji,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dba o wysoką jakość świadczonych usług doradczych,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	jest otwarty na informacje zwrotne oraz rozwijanie własnego warsztatu zawodowego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	komunikuje się z klientem w sposób profesjonalny i etyczny,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje długofalowe relacje oparte na zaufaniu,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykazuje gotowość do doskonalenia kompetencji w zakresie doradztwa i obsługi klienta.	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 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

Szkolenie „**Image & Style Advisor PRO – Profesjonalne Doradztwo Wizerunkowe i Sprzedaż Stylizacji Premium**” to kompleksowy program rozwojowy przygotowujący uczestników do profesjonalnego prowadzenia konsultacji wizerunkowych oraz sprzedaży opartej na eksperckim doradztwie. Program łączy wiedzę z zakresu analizy kolorystycznej, analizy sylwetki, projektowania stylizacji oraz psychologii obsługi klienta, umożliwiając budowanie spójnych i dopasowanych rekomendacji odpowiadających indywidualnym potrzebom klientów. Założenia szkolenia nawiązują do praktycznego podejścia przedstawionego w przesłanym materiale, obejmującego analizę kolorystyczną, dobór fasonów oraz sprzedaż poprzez profesjonalne doradztwo.

Podczas szkolenia uczestnicy nauczą się przeprowadzać analizę kolorystyczną z wykorzystaniem 12 typów urody, dobierać kolory, fasony i dodatki do proporcji sylwetki oraz projektować kompletne stylizacje na różne okazje. Rozwiną umiejętności prowadzenia konsultacji z klientem, rozpoznawania jego potrzeb oraz rekomendowania rozwiązań wizerunkowych wspierających budowanie pewności siebie i pozytywnego odbioru. Istotnym elementem programu jest również rozwijanie kompetencji sprzedażowych poprzez wykorzystanie technik komunikacji, aktywnego słuchania oraz budowania relacji opartych na zaufaniu, co przekłada się na wyższą jakość obsługi oraz większą wartość sprzedaży.

Szkolenie realizowane jest w formule warsztatowej, w której dominującą część stanowią ćwiczenia praktyczne, analiza przypadków oraz praca z modelowymi klientami. Uczestnicy wykonują analizy kolorystyczne, projektują stylizacje, prowadzą konsultacje oraz doskonalą umiejętności sprzedaży doradczej pod okiem trenera. Po ukończeniu szkolenia będą przygotowani do samodzielnego świadczenia profesjonalnych usług doradztwa wizerunkowego oraz prowadzenia sprzedaży opartej na indywidualnym podejściu do klienta, zgodnie z aktualnymi standardami rynku fashion i premium.

Dzień I

Moduł 1. Psychologia Wizerunku i Znaczenie Pierwszego Wrażenia

Część teoretyczna

- znaczenie pierwszego wrażenia w procesie sprzedaży,
- wpływ wyglądu na decyzje zakupowe klientów,
- psychologia kolorów w komunikacji i sprzedaży,
- rola doradcy wizerunkowego w budowaniu relacji z klientem,
- profesjonalna postawa doradcy.

Część praktyczna

- analiza przykładów stylizacji,
- ocena wpływu kolorów na odbiór wizerunku,
- ćwiczenia z komunikacji z klientem.

Moduł 2. Profesjonalna Analiza Kolorystyczna

Część teoretyczna

- temperatura barw,
- kontrast i chromatyczność,
- analiza 12 typów kolorystycznych,
- dobór kolorów do urody klienta,

- dobór biżuterii i dodatków.

Część praktyczna

- analiza kolorystyczna uczestników,
- praca z chustami,
- dobór palety kolorystycznej,
- opracowanie indywidualnych rekomendacji.

Moduł 3. Warsztat Doboru Kolorów w Sprzedaży

Część praktyczna

- dobór produktów do typu kolorystycznego,
- tworzenie zestawów kolorystycznych,
- rekomendowanie produktów klientowi,
- analiza najczęściej popełnianych błędów podczas doradztwa.

Dzień II

Moduł 4. Analiza Sylwetki i Projektowanie Stylizacji

Część teoretyczna

- typy sylwetek,
- analiza proporcji ciała,
- optyczne modelowanie sylwetki,
- dobór fasonów do różnych typów budowy ciała,
- znaczenie tkanin, długości i krojów.

Część praktyczna

- analiza sylwetek,
- dobór fasonów,
- tworzenie propozycji stylizacji.

Moduł 5. Budowanie Spójnego Wizerunku Klienta

Część teoretyczna

- analiza kształtu twarzy,
- dobór dekolatów,
- dodatki budujące wizerunek,
- garderoba kapsułowa,
- świadome kompletowanie garderoby.

Część praktyczna

- projektowanie kompletnego zestawu ubrań,
- dobór dodatków,
- tworzenie stylizacji na różne okazje.

Moduł 6. Warsztat Stylizacyjny

Część praktyczna

- tworzenie stylizacji biznesowych,
- stylizacje codzienne,
- stylizacje okolicznościowe,
- analiza wykonanych projektów.

Dzień III

Moduł 7. Sprzedaż Doradcza i Budowanie Relacji z Klientem

Część teoretyczna

- proces profesjonalnej konsultacji wizerunkowej,
- analiza potrzeb klienta,
- prowadzenie wywiadu stylistycznego,
- aktywne słuchanie,
- budowanie zaufania podczas sprzedaży,
- komunikacja oparta na potrzebach klienta.

Część praktyczna

- prowadzenie konsultacji,
- analiza potrzeb klienta,
- ćwiczenia komunikacyjne,
- symulacje rozmów sprzedażowych.

Moduł 8. Kompleksowa Obsługa Klienta Premium

Część teoretyczna

- budowanie długotrwałych relacji z klientem,
- personalizacja rekomendacji,
- zwiększanie wartości koszyka zakupowego poprzez doradztwo,
- profesjonalna obsługa klienta wymagającego,
- etyka pracy doradcy wizerunkowego.

Część praktyczna

- przygotowanie indywidualnych rekomendacji,
- planowanie zakupów dla klienta,
- tworzenie kompletnego planu stylizacji.

Moduł 9. Warsztat Końcowy – Kompleksowa Konsultacja Wizerunkowa

Część praktyczna

- przeprowadzenie pełnej konsultacji z klientem,
- analiza kolorystyczna,
- analiza sylwetki,
- dobór fasonów i dodatków,
- przygotowanie kompletnej stylizacji,
- rekomendacja produktów,
- prezentacja projektu,
- omówienie wykonanej pracy i indywidualne wskazówki instruktora.

Walidacja (30min)

Walidacja umiejętności praktycznych odbywa się w trakcie zajęć z zastosowaniem metody Obserwacja w warunkach symulowanych prowadzoną przez walidatora usługi, nie ingerując w część edukacyjną usługi rozwojowej. Proces ten pozwala na bieżącą ocenę kompetencji uczestników nabywanych podczas szkolenia. Ostateczne potwierdzenie zdobytych kompetencji następuje po części edukacyjnej, poprzez napisanie przez uczestnika testu wiedzy, w którym uwzględniane są wyniki zarówno obserwacji praktycznej, jak i testu teoretycznego.

Szkolenie realizowane jest w formie warsztatowej, z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych, ćwiczeń praktycznych oraz analizy przykładów.

Uczestnicy mają zapewniony dostęp do materiałów szkoleniowych w formie prezentacji lub materiałów dydaktycznych przekazywanych w trakcie szkolenia lub po jego zakończeniu.

Warunki uczestnictwa: podstawowa umiejętność obsługi komputera oraz zainteresowanie tematyką doradztwa wizerunkowego, stylizacji lub sprzedaży. Do udziału w szkoleniu nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie zawodowe w branży fashion lub beauty.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych. Przerwy zostały wliczone do godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Moduł 1. Psychologia Wizerunku i Znaczenie Pierwszego Wrażenia	Zajęcia	Monika Sekuła	25-09-2026	08:30	10:30	02:00
2 z 13 Moduł 2. Profesjonalna Analiza Kolorystyczna	Zajęcia	Monika Sekuła	25-09-2026	10:30	12:30	02:00
3 z 13 -	Przerwa	-	25-09-2026	12:30	13:30	01:00
4 z 13 Moduł 3. Warsztat Doboru Kolorów w Sprzedaży	Zajęcia	Monika Sekuła	25-09-2026	13:30	16:30	03:00
5 z 13 Moduł 4. Analiza Sylwetki i Projektowanie Stylizacji	Zajęcia	Monika Sekuła	26-09-2026	08:30	10:30	02:00
6 z 13 Moduł 5. Budowanie Spójnego Wizerunku Klienta	Zajęcia	Monika Sekuła	26-09-2026	10:30	12:30	02:00
7 z 13 -	Przerwa	-	26-09-2026	12:30	13:30	01:00
8 z 13 Moduł 6. Warsztat Stylizacyjny	Zajęcia	Monika Sekuła	26-09-2026	13:30	16:30	03:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Moduł 7. Sprzedaż Doradcza i Budowanie Relacji z Klientem	Zajęcia	Monika Sekuła	27-09-2026	08:30	10:30	02:00
10 z 13 Moduł 8. Kompleksowa Obsługa Klienta Premium	Zajęcia	Monika Sekuła	27-09-2026	10:30	12:30	02:00
11 z 13 -	Przerwa	-	27-09-2026	12:30	13:30	01:00
12 z 13 Moduł 9. Warsztat Końcowy – Kompleksowa Konsultacja Wizerunkowa	Zajęcia	Monika Sekuła	27-09-2026	13:30	16:00	02:30
13 z 13 -	Walidacja	-	27-09-2026	16:00	16:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	28:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 600,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	275,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	275,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Sekuła

doradca wizerunku i szkoleniowiec specjalizujący się w budowaniu profesjonalnego wizerunku, analizie kolorystycznej, stylizacji oraz komunikacji wizerunkowej. Na co dzień wspiera kobiety i mężczyzn w tworzeniu spójnego, autentycznego wizerunku, który wzmacnia ich cele zawodowe i osobiste. W swojej pracy łączy wiedzę z zakresu kreowania wizerunku, psychologii pierwszego wrażenia oraz komunikacji, stawiając na praktyczne rozwiązania, indywidualne podejście i budowanie pewności siebie uczestników.

Posiada specjalistyczne wykształcenie w zakresie kreowania wizerunku – jest absolwentką Szkoły Kreowania Wizerunku Międzynarodowej Akademii Wizażu i Stylizacji w Warszawie na kierunkach Analiza Kolorystyczna oraz Kreowanie Wizerunku, a także ukończyła kurs w New Style Academy w Warszawie.

Jako trener i doradca wizerunku zrealizowała liczne szkolenia, warsztaty oraz projekty dla przedsiębiorstw, instytucji publicznych i organizacji, współpracując m.in. z PKO BP, WARP, DGA, Poznań Biznes Partner, Lidl Polska, Międzynarodowymi Targami Poznańskimi, TVN oraz TVN Style. Prowadzi szkolenia z zakresu analizy kolorystycznej, dress code'u, etykiety biznesowej, budowania profesjonalnego wizerunku oraz sprzedaży poprzez doradztwo. Jest również organizatorką warsztatów wizerunkowych, autorką metamorfoz oraz współtwórczynią sesji zdjęciowych.

Za swoje osiągnięcia została wyróżniona I miejscem w konkursie „Mistrzowie Urody – Stylistka Mody Roku 2024” województwa wielkopolskiego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione uczestnikom podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Grunwaldzka 24
10-124 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Marta Skraba

E-mail szkolenia@it-ec.pl

Telefon (+89) 451 055 967