



2MS SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Nazwa usługi: Od pasji do wypalenia – i z powrotem. Zarządzanie cennikiem, czasem i granicami emocjonalnymi w biznesie beauty Organizator / Dostawca usługi: 2MS sp. z o.o. (MENS0.com.pl)
Forma usługi: Warsztat stacjonarny **Liczba godzin usługi:** 8 godzin zegarowych (10 godzin dydaktycznych po 45 min

Numer usługi 2026/08/26/202938/3769800

📍 Świdnica

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 26.09.2026 do 26.09.2026

1 690,00 PLN brutto

1 373,98 PLN netto

211,25 PLN brutto/h

171,75 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Właściciele salonów kosmetycznych, fryzjerskich, medycyny estetycznej, gabinetów masażu i fizjoterapii, niezależni styliści oraz kadra menedżerska z sektora beauty & wellness z terenu województwa dolnośląskiego, zmagający się z problemem przeładowanego grafiku, niskiej marżowości usług oraz obciążenia emocjonalnego pracą z klientem.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	19-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie przez uczestników kompleksowej wiedzy oraz praktycznych umiejętności z zakresu audytu finansowego salonu beauty/wellness, wyliczania realnej stawki roboczogodziny, wdrażania asertywnych procedur obsługi klienta (systemy zadatków, regulaminy No-Show) oraz stosowania technik ochrony przed wypaleniem zawodowym i zmęczeniem współczuciem (compassion fatigue).

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie WIEDZY: W1: Definiuje składniki kosztów stałych i zmiennych salonu oraz wyjaśnia różnicę między przychodem a realnym zyskiem operacyjnym. W2: Charakteryzuje mechanizmy psychologiczne leżące u podstaw wypalenia zawodowego i „zmęczenia współczuciem” w zawodach opartych na pracy emocjonalnej. W3: Zna zasady konstrukcji asertywnego regulaminu rezerwacji usług oraz prawne i biznesowe aspekty wdrażania systemów zadatkowych. W zakresie UMIEJĘTNOŚCI: U1: Samodzielnie oblicza minimalną roboczogodzinę dla własnego gabinetu przy użyciu autorskiego kalkulatora marży. U2: Projektuje i przeprowadza bezpieczną strategię podwyżki cen usług (tzw. "Parasol Ochronny") bez utraty kluczowych klientów. U3: Stosuje w praktyce narzędzie Matrycy Sterowania Rozmową (MSR) w celu asertywnego przekierowywania obciążających dyskusji na tematy relaksacyjne i zasobowe. W zakresie KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH: K1: Prezentuje postawę asertywną i biznesową w relacjach z klientami roszczeniowymi, stawiając granice bez poczucia winy. K2: Świadomie zarządza własną higieną pracy i czasem wolnym, wdrażając procedury rozdzielania życia prywatnego od zawodowego.	Weryfikacja wiedzy i umiejętności (Formatywna): Ocena poprawności samodzielnie wypełnionego przez uczestnika Arkusza Wyliczania Roboczogodziny (Workbook MENS0). Obserwacja uczestnika podczas ćwiczeń praktycznych z zakresu odgrywania ról (scenki z asertywnej odmowy oraz przejmowania kontroli nad rozmową).	Obserwacja w warunkach rzeczywistych Test teoretyczny
	Weryfikacja końcowa (Sumatywna): Pre-test oraz Post-test wiedzy (krótki kwestionariusz jednokrotnego wyboru sprawdzający przyrost wiedzy z zakresu wyceny usług i procedur No-Show). Poprawne sporządzenie indywidualnego "Kontraktu ze samym sobą" zawierającego 3 twarde wdrożenia biznesowe.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

S (Specific / Konkretny): Podniesienie rentowności oraz stabilności operacyjnej przedsiębiorstwa z branży beauty/wellness poprzez wdrożenie audytu kosztów, nowego cennika bazującego na wyliczonej stawce roboczogodziny oraz asertywnych procedur ochrony grafiku przed odwoływaniem wizyt (system zadatków).

M (Measurable / Mierzalny): Podwyższenie średniej marży na kluczowych usługach salonu o minimum 15–20% oraz redukcja liczby nieodwołanych wizyt (tzw. No-Show) o minimum 70% w skali miesiąca.

A (Achievable / Osiągalny): Cel zostanie osiągnięty dzięki zastosowaniu gotowych narzędzi (Kalkulator Roboczogodziny MENS0, autorski Regulamin Salonu, skrypty rozmów MSR) przepracowanych na własnych danych finansowych uczestnika podczas 8-godzinnych warsztatów.

R (Relevant / Istotny): Zwiększenie zysku netto firmy przy jednoczesnym ograniczeniu nadgodzin i poziomu stresu właściciela/pracowników, co bezpośrednio zapobiega wypaleniu zawodowemu i rotacji kadr.

T (Time-bound / Określony w czasie): Wdrożenie procedur i nowego cennika w okresie do 30 dni od zakończenia usługi rozwojowej, z weryfikacją efektów w okresie 3 miesięcy po szkoleniu.

Efekt usługi

Efekt usługi: Nabycie umiejętności samodzielnego audytu finansowego salonu, wyliczania optymalnej marży, wdrożenia regulaminów i zadatków oraz opanowanie technik asertywnej komunikacji (MSR) chroniących przed wypaleniem zawodowym.

Kryteria weryfikacji:

1. Uzyskanie min. 80% punktów w pisemnym teście wiedzy (post-test).
2. Prawidłowo uzupełniony autorski Arkusz Kalkulacji Roboczogodziny na danych własnej firmy.
3. Pozytywna ocena trenera podczas obserwacji ćwiczeń symulacyjnych z zakresu asertywnego prowadzenia rozmowy z klientem.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Certyfikat ukończenia usługi rozwojowej wydany przez 2MS sp. z o.o. (MENS0), zawierający szczegółowy wykaz uzyskanych efektów uczenia się. Dokument wydawany jest uczestnikowi po spełnieniu wymogu min. 80% frekwencji, uzyskaniu min. 80% punktów w teście wiedzy (post-test) oraz zaliczeniu części praktycznej (arkusz kalkulacyjny i symulacje rozmów) potwierdzonym w karcie walidacyjnej trenera.

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?

Program

RAMOWY PROGRAM USŁUGI ROZWOJOWEJ

Zajęcia prowadzone są w formie warsztatowej (20% teorii, 80% praktyki i pracy na własnych danych biznesowych) z wykorzystaniem autorskiego Workbooka MENSŌ.

Moduł 1: Diagnoza wypalenia zawodowego i psychologia pracy emocjonalnej (1,5 h)

- Analiza zjawiska *compassion fatigue* (zmęczenia współczuciem) i psychologicznych kosztów pracy w sektorze beauty/wellness.
- Identyfikacja mechanizmów wypalenia zawodowego oraz ocena własnego poziomu stresu (test samooceny).
- Profilaktyka emocjonalna: jak odróżnić rolę profesjonalisty od roli darmowego psychoterapeuty w fotelu.

Moduł 2: Matematyka Salonu – Audyt finansowy i rentowność usług (2,0 h)

- Analiza kosztów stałych i operacyjnych lokalu – różnica między utargiem a realnym zyskiem.
- Praca na autorskim Kalkulatorze Roboczogodziny MENSŌ: wyliczanie realnej stawki minimalnej za godzinę pracy.
- Projektowanie bezpiecznej procedury podwyżki cen bez utraty stałych klientów (metoda "Parasola Ochronnego").

Moduł 3: Twarde procedury, regulaminy i ochrona grafiku (1,5 h)

- Konstrukcja i wdrażanie partnerskiego Regulaminu Salonu (ochrona przed anulacjami w ostatniej chwili).
- Psychologiczne i biznesowe aspekty wdrażania systemów zadatkowych (tarcza Anti-No-Show).
- Asertywna komunikacja z klientem roszczeniowym oraz tworzenie skryptów wiadomości SMS i zasad rezerwacji.

Moduł 4: Detoks konwersacyjny i higiena pracy po godzinach (1,25 h)

- Wdrożenie narzędzia Matrycy Sterowania Rozmową (MSR) – techniki asertywnego przekierowywania obciążających dyskusji (polityka, dramaty życiowe) na tematy relaksacyjne.
- Trening behawioralny (role-play): symulacje trudnych rozmów z klientami w warunkach gabinetowych.
- Rytuał "Zdejmowania Fartucha" – techniki odcinania komunikacji służbowej po godzinach pracy i w weekendy.

Podsumowanie i walidacja efektów (0,75 h)

- Wypełnienie Indywidualnego Kontraktu Wdrożeniowego przez uczestników.
- Weryfikacja przyrostu wiedzy (post-test) oraz ewaluacja usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wprowadzenie do warsztatów, omówienie celów i zasad pracy w grupie. Pre-test wiedzy.	Zajęcia	Marcin Safian	26-09-2026	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 11 Moduł 1: Diagnoza wypalenia i praca emocjonalna	Zajęcia	Marcin Safian	26-09-2026	09:15	10:30	01:15
3 z 11 -	Przerwa	-	26-09-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 11 Moduł 2A: Audyt finansowy salonu: Wykład interaktywny, ćwiczenia analityczne w Workbooku	Zajęcia	Marcin Safian	26-09-2026	10:45	11:30	00:45
5 z 11 Moduł 2B: Kalkulator Roboczogodzinny i podwyżki (praca na własnych danych)	Zajęcia	Marcin Safian	26-09-2026	11:30	12:45	01:15
6 z 11 -	Przerwa	-	26-09-2026	12:45	13:30	00:45
7 z 11 Moduł 3A: Regulaminy i tarcza Anti-No-Show: Prezentacja dobrych praktyk, praca z szablonami dokumentów	Zajęcia	Marcin Safian	26-09-2026	13:30	14:15	00:45
8 z 11 Moduł 3B: Asertywna komunikacja z klientem: Warsztat pisania skryptów komunikacyjnych, praca w grupach	Zajęcia	Marcin Safian	26-09-2026	14:15	15:00	00:45
9 z 11 -	Przerwa	-	26-09-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 11 Moduł 4: Detoks konwersacyjny i higiena pracy: Odegranie ról (Role-play w parach z informacją zwrotną trenera), ćwiczenia behawioralne	Zajęcia	Marcin Safian	26-09-2026	15:15	16:30	01:15
11 z 11 -	Walidacja	-	26-09-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:15
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:00

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 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	1 690,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 373,98 PLN
Koszt osobogodziny brutto	211,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Safian

Coach i Psycholog Biznesu, czynny przedsiębiorca od ponad 25 lat.

Jako współwłaściciel salonu kosmetycznego widzę z jakimi problemami boryka się ta branża, nie chodzi tylko o bycie lepszym fachowcem, ale przede wszystkim o umiejętność zarządzania własnym biznesem. Pomagam zrozumieć czym jest biznes zarówno w dużych przedsiębiorstwach, ale też u osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Dzięki moim szkoleniom, podnoszę świadomość klientów, co przekłada się na realne zwiększenie zysków. Na moich szkoleniach pracujemy na realnych przykładach i sytuacjach. Dzięki temu każdy z uczestników może znaleźć rozwiązanie do swojej sytuacji, zastosować wiedzę warsztatową i zmniejszyć znacząco koszty, albo podnieść zysk. W naszym salonie zmniejszyła się ilość pustych rezerwacji o 65%. Dzięki temu możemy lepiej zaplanować pracę kosmetyczek oraz wolny czas dla nich, nie tracąc na jakości usług oraz na przychodach do naszej firmy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

MATERIAŁY DLA UCZESTNIKÓW I INFRASTRUKTURA

- **Materiały dydaktyczne:** Drukowany, autorski Workbook Uczestnika (20 stron, oprawa broszurowa), e-book wspierający w formacie PDF, zestaw arkuszy kalkulacyjnych Excel, gotowe szablony regulaminów oraz skryptów SMS.
- **Zaświadczenie:** Certyfikat ukończenia szkolenia wydany przez 2MS sp. z o.o. (zgodny ze standardami BUR).
- **Warunki lokalowe:** Sala szkoleniowa wyposażona w rzutnik, flipchart, ułożenie stołów w podkowę (umożliwiający pracę w parach) oraz pełny serwis kawowy i lunchowy.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest wysłanie zgłoszenia na maila: kontakt@menso.com.pl najpóźniej do dnia 19.09.2026

Wystarczy napisać wiadomość: "Dzień dobry, proszę o zapisanie mnie (imię i nazwisko uczestnika/uczestników) na szkolenie w dniu 26.09.2026 - Od pasji do wypalenia – i z powrotem."

W mailu zwrotnym uczestnik otrzyma informacje odnośnie opłacenia szkolenia oraz dokładne dane co do miejsca szkolenia.

Adres

Świdnica 26B

Świdnica

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- rzutnik, flipchart, materiały dydaktyczne, serwis kawowy, certyfikat, parking

Kontakt



MARCIN SAFIAN

E-mail kontakt@menso.com.pl

Telefon (+48) 513 168 477