



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

Szkolenie z marketingu w świecie beauty – skuteczna promocja salonu i marki osobistej

Numer usługi 2026/09/10/189012/3803203

- 📍 Zawiercie
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📅 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 14.12.2026 do 14.12.2026

1 100,00 PLN brutto
1 100,00 PLN netto
137,50 PLN brutto/h
137,50 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: - właścicieli i menedżerów salonów kosmetycznych, fryzjerskich, barberskich oraz gabinetów stylizacji rzęs i paznokci, - wizażystów, stylistek i kosmologów prowadzących jednoosobową działalność lub planujących jej rozpoczęcie, - osób chcących samodzielnie prowadzić skuteczny marketing swojego salonu, marki osobistej lub usług w branży beauty, - osób zainteresowanych budowaniem rozpoznawalności i profesjonalnego wizerunku w mediach społecznościowych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	25-11-2026
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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania, tworzenia i prowadzenia działań marketingowych w branży beauty, ze szczególnym uwzględnieniem promocji w mediach społecznościowych. Uczestnik po ukończeniu szkolenia potrafi stworzyć strategię marketingową dopasowaną do swojego salonu lub marki osobistej, zwiększyć widoczność w sieci oraz skutecznie pozyskiwać nowych klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna: Podstawowe zasady marketingu w branży beauty i zachowań konsumentów. Elementy skutecznej strategii marketingowej salonu kosmetycznego. Różne kanały promocji (media społecznościowe, reklama płatna, rekomendacje, wizytówki Google). Zasady budowania spójnego wizerunku marki osobistej. Podstawy planowania treści i tworzenia angażujących materiałów w social media. Zasady komunikacji z klientem i zarządzania opiniami online.	Test wiedzy teoretycznej – sprawdzający znajomość podstaw marketingu i zasad promocji w branży beauty.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi: Stworzyć plan marketingowy dla swojego salonu lub marki beauty. Samodzielnie zaplanować i opublikować treści w mediach społecznościowych. Określić grupę docelową i dopasować do niej komunikację wizualną i językową. Analizować wyniki działań marketingowych i wyciągać wnioski. Wykorzystywać narzędzia online (np. Canva, Meta Business Suite, Google Moja Firma) w promocji usług.	Zadanie praktyczne – opracowanie mini strategii marketingowej lub planu komunikacji dla własnego salonu / marki.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi: Profesjonalnie komunikować się z klientem i budować relacje oparte na zaufaniu. Świadomie budować swój wizerunek w sieci i dbać o reputację marki. Pracować samodzielnie nad rozwojem marki i analizować trendy rynkowe.	Analiza przykładowego profilu beauty – ocena sposobu komunikacji i propozycja usprawnień. Dyskusja z trenerem – omówienie decyzji i argumentów w zakresie budowania wizerunku i promocji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

I. Wprowadzenie do szkolenia – 9:00–9:30 (0,5h)

- Powitanie uczestników i przedstawienie celów szkolenia.
- Omówienie programu i harmonogramu dnia.
- Wstęp do marketingu w branży beauty – dlaczego promocja jest kluczowa.

II. Podstawy marketingu w branży beauty – 9:30–10:30 (1h)

- Zachowania konsumenckie klientów beauty.
- Różne kanały marketingowe (online/offline) i ich skuteczność.
- Budowanie marki osobistej i wizerunku salonu.

III. Social media i promocja online – 10:30–11:45 (1,25h)

- Wybór kanałów społecznościowych odpowiednich dla branży beauty.
- Planowanie treści i harmonogram publikacji.
- Tworzenie angażujących postów, relacji i materiałów wideo.
- Praktyczne ćwiczenia: mini harmonogram dla własnej marki.

IV. Analiza konkurencji i strategia marketingowa – 11:45–12:30 (0,75h)

- Jak analizować działania konkurencji w mediach społecznościowych.
- Tworzenie unikalnej propozycji wartości (USP) dla własnej usługi.
- Wyznaczanie celów marketingowych i KPI.

Przerwa obiadowa – 12:30–13:00 (30 minut)

V. Marketing praktyczny: kampanie reklamowe – 13:00–14:30 (1,5h)

- Podstawy płatnych kampanii reklamowych (Facebook Ads, Instagram Ads).
- Targetowanie grupy docelowej i analiza wyników kampanii.
- Budżetowanie działań promocyjnych.
- Ćwiczenia praktyczne: przygotowanie propozycji kampanii.

VI. Komunikacja z klientem i budowanie relacji – 14:30–15:30 (1h)

- Obsługa klienta online i offline.
- Zarządzanie opiniami i reputacją w Internecie.
- Email marketing i newsletter w branży beauty.

VII. Podsumowanie i wdrożenie strategii – 15:30–17:00 (1,5h)

- Opracowanie własnego planu marketingowego na najbliższy miesiąc.
- Prezentacja i omówienie planów uczestników.
- Feedback od prowadzącego.
- Wręczenie certyfikatów ukończenia szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wprowadzenie do szkolenia	Zajęcia	Julia Przedworska	14-12-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 10 Podstawy marketingu w branży beauty	Zajęcia	Julia Przedworska	14-12-2026	09:30	10:30	01:00
3 z 10 Social media i promocja online	Zajęcia	Julia Przedworska	14-12-2026	10:30	11:30	01:00
4 z 10 -	Przerwa	-	14-12-2026	11:30	12:00	00:30
5 z 10 Analiza konkurencji i strategia marketingowa	Zajęcia	Julia Przedworska	14-12-2026	12:00	13:30	01:30
6 z 10 Marketing praktyczny: kampanie reklamowe	Zajęcia	Julia Przedworska	14-12-2026	13:30	14:30	01:00
7 z 10 -	Przerwa	-	14-12-2026	14:30	15:00	00:30
8 z 10 Komunikacja z klientem i budowanie relacji	Zajęcia	Julia Przedworska	14-12-2026	15:00	16:00	01:00
9 z 10 Podsumowanie i wdrożenie strategii	Zajęcia	Julia Przedworska	14-12-2026	16:00	16:30	00:30
10 z 10 -	Walidacja	-	14-12-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

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

Cennik

Cennik

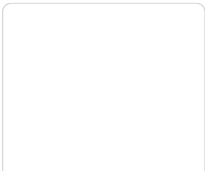
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 100,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Julia Przedworska



Julia to doświadczona stylistka paznokci, łącząca pasję do piękna z umiejętnościami profesjonalnej obsługi klienta. Ukończyła liczne kursy z zakresu stylizacji paznokci, laminacji brwi, kosmetyki estetycznej, makijażu ślubnego, marketingu oraz sprzedaży, co pozwala jej nie tylko wykonywać perfekcyjne stylizacje, ale także inspirować innych do łączenia pasji z pracą zawodową. Podczas swoich szkoleń stawia na komfort, przyjazną atmosferę i indywidualne podejście do uczestników.

Julia jest także aktywną sportswomenką — posiada certyfikaty i dyplomy za osiągnięcia w pływaniu, bieganiu oraz siatkówce. Uczestniczyła w wielu zawodach sportowych w kraju, zdobywając doświadczenie w rywalizacji, pracy zespołowej i samodyscyplinie. Wierzy, że dbanie o siebie to coś więcej niż wygląd — to także zdrowie, energia i pewność siebie, które przekładają się na sukces zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik po kursie:

1. Zna zasady skutecznego marketingu w branży beauty, w tym promocji online i offline.
2. Potrafi określić grupę docelową oraz dopasować strategię komunikacji i promocji do potrzeb klientów.
3. Umie samodzielnie planować i tworzyć treści marketingowe w mediach społecznościowych, kampanie reklamowe oraz działania zwiększające rozpoznawalność marki.
4. Zna narzędzia analizy wyników marketingowych i potrafi wyciągać wnioski do poprawy efektywności działań.
5. Potrafi budować profesjonalny wizerunek marki osobistej i salonu w sieci oraz zarządzać reputacją.

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje:

- Skrypt szkoleniowy zawierający kluczowe informacje z zakresu marketingu w branży beauty, w tym zasady promocji, planowania treści i komunikacji z klientem.
- Gotową strategię marketingową z przykładowym harmonogramem działań i wskazówkami, jak prowadzić kampanie promocyjne w mediach społecznościowych.
- Spis potrzebnych materiałów i narzędzi do prowadzenia skutecznych działań marketingowych (narz

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub 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. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail andrzej.dabkowski@valorapro.pl

Telefon (+48) 798 779 116