



BARBER ACADEMY
EWA WOLANIUK-
KLOC SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

MANAGER - FRYZJER / BARBER

Numer usługi 2024/04/26/165709/2136607

10 824,00 PLN brutto

8 800,00 PLN netto

270,60 PLN brutto/h

220,00 PLN netto/h

📍 Wrocław / stacjonarna

🛠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 30.09.2024 do 04.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest adresowane do właścicieli/ managerów salonów branży fryzjerskiej, barber shopów oraz tych, którzy chcą rozpocząć działalność w tej branży i szukają praktycznej wiedzy oraz umiejętności z zakresu umiejętności cyfrowych, przeciwdziałania sytuacjom kryzysowym, zarządzania biznesem, by uniknąć ważnych błędów z zakresu: prawa, księgowości, marketingu, zarządzania zespołem i sobą jako przedsiębiorcą.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	27-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu nabycie i rozwijanie umiejętności z zakresu: zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej: salonu fryzjerskiego / barber shopu oraz praktycznej wiedzy, jak uniknąć podstawowych błędów z zakresu: księgowości, prawa, marketingu, skutecznego wykorzystania treści wideo do osiągnięcia założonych celów marketingowych, zarządzania sobą oraz zespołem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje pojęcia z zakresu treningu mentalnego:	wykazuje się znajomością: - 5 filarów treningu mentalnego z przełożeniem na biznes, czyli: - koncentracja w biznesie zgodnie z zasadą Pareto, - nawyk zwyciężania czyli determinacja w biznesie, - prawo do porażki czyli racjonalne ryzyko w biznesie, - balans czyli równowaga między pracą a życiem prywatnym, - pewność siebie jako proaktywność w biznesie.	Wywiad swobodny
Rozpoznaje swoje przekonania oraz wskazuje, czy są hamujące czy wspierające.	Określa poziom swojej koncentracji i dobiera odpowiednie metody, aby ją zwiększyć. Rozpoznaje sygnały zmęczenia i dobiera odpowiednie techniki relaksacyjne. Dobiera właściwą metodę relaksacji w zależności od poziomu swojego zmęczenia.	Wywiad swobodny
Definiuje pojęcia z zakresu komunikacji, rozpoznaje ich użycie, rozumie po co się je stosuje. Rozpoznaje informacje, jakie stoją za emocjami. Rozpoznaje dysfunkcje zespołu.	Samodzielnie dba o wewnętrzny spokój swój i zespołu oraz zachowanie zdrowego balansu między pracą, a życiem prywatnym.	Wywiad swobodny
Posługuje się komunikatem "JA", potrafi zadawać otwarte pytania. Rozpoznaje stres u siebie, współpracowników i klientów i potrafi tym zarządzić. Podczas wykonywania usług (oraz nadzorując ich wykonanie), stosuje wybrane narzędzia treningu mentalnego, aby ułatwić pracę sobie i innym osobom w zespole, a w swoich działaniach kieruje się dobrostanem mentalnym. Tworzy pozytywną atmosferę i przyjazny klimat w salonie/ wśród klientów i pracowników.	Określa ryzyko biznesowe i akceptuje niepowodzenia, wyciągając wnioski na przyszłość. Dbą o swój dobrostan a także swojego otoczenia. Zwiększa zaangażowanie swoje i zespołu.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Podczas wykonywania usług/ oraz nadzorując ich wykonanie, Uczestnik stosuje indywidualne podejście do klienta/ pracownika, a w swoich działaniach kieruje się zasadami etyki budując wzajemne zaufanie.	Posługuje się zasadami komunikacji interpersonalnej	Wywiad swobodny
Rozumienie rolę sprzętu (smartfona, mikrofonu, statywu) w tworzeniu wideo. Wykorzystuje w praktyce tworzenia wideo: zasady kompozycji, ustawienia aparatu w telefonie.	Samodzielnie nagrywa krótkie filmy oraz edytuje materiały wideo. Samodzielnie wybiera oprogramowanie właściwe do edycji wideo. Importuje i organizuje materiały wideo w swoich zasobach. Posługuje się narzędziami edycji wideo, stosuje efekty, przejścia, edytuje dźwięk i głos off.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozumie rolę wideo w strategii marketingowej - dobiera tematy i treści do wideo.	Wybiera odpowiednie platformy do publikacji wideo. Optymalizuje tytuły, opisy i miniatury wideo. Buduje własną strategię promocji w mediach społecznościowych oraz monitoruje skuteczność i statystyki swoich działań/ kampanii wideo.	Wywiad swobodny
Definiuje pojęcia z zakresu ekonomii.	Definiuje następujące pojęcia: biznes plan, przychody, koszty, wydatki, dochody, straty, ubytki, dotacja, subwencja, podatek VAT, skala podatkowa, ulgi podatkowe, formy opodatkowania, składki ZUS. Rozpoznaje, charakteryzuje dochód, koszty, stratę, ubytki, różne formy opodatkowania.	Wywiad swobodny
Analizuje trendy kosztów, przychodów i rozchodów, szacuje przyszłe obciążenia podatkowe, ZUS, poszukuje samodzielnie dofinansowania na rozwój firmy. Dobiera właściwą formę opodatkowania, analizuje zmiany w przychodach i kosztach.	Samodzielnie wykonuje biznes plan. Samodzielnie przygotowuje proste narzędzia do analizy kosztów, przychodów i dochodów w podziale na punkty usługowe, pracowników. Wykorzystuje oprogramowanie do kontroli kosztów, wydajności pracowników, generowania sprzedaży przy założonej marży.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument zawiera dokładny opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych.

Program szkolenia

Program szkolenia jest dostosowany do potrzeb właścicieli i managerów salonów fryzjerskich/ barber shopów oraz osób planujących rozpocząć działalność gospodarczą w tej branży. Uczy jak przeciwdziałać sytuacjom kryzysowym, uzupełnia też kompetencje cyfrowe. Szkolenie będzie zawierało część teoretyczną i praktyczną.

Forma zajęć będzie dostosowana do wymogów i specyfiki każdego dnia i zapewni skuteczną realizację celu edukacyjnego usługi.

Podczas części teoretycznej uczestnicy będą słuchać wykładów, oglądać prezentacje multimedialne.

Część praktyczna odbędzie się w formie rozbudowanych warsztatów – ćwiczeń praktycznych.

- praca w parach na własnym smartfonie / nagrywanie wideo,
- praca z kartami coachingowymi,
- ćwiczenia wykonywane na matach,
- dyskusje i pytania.

Uczestnik otrzyma notatnik, długopis oraz skrypty w formie drukowanej, a także karimatę do ćwiczeń relaksacyjnych. Na 4. i 5. dzień szkolenia należy zabrać ze sobą prywatny telefon oraz małą/ płaską poduszkę i lekki kocyk.

Dzień 1 /poniedziałek

Temat zajęć: **Filary treningu mentalnego**

- 1.Wprowadzenie – przywitanie Uczestników, poznanie potrzeb, przedstawienie planu.
- 2.Nabycie wiedzy z obszaru treningu mentalnego
 - czym jest trening mentalny, 5 filarów treningu mentalnego z przełożeniem na biznes.Wdrażanie treningu mentalnego w miejscu pracy, jako kluczowa umiejętność liderów i ich zespołów oraz skuteczny sposób natworzenie przewagi konkurencyjnej firmy.
- 3.Przerwa obiadowa
- 4.Praca z przekonaniami, jako głównymi hamulcowymi do rozwoju siebie i własnego biznesu
 - określenie własnych przekonań oraz umiejętność pracy z nimi, aby je zmienić. Poznanie 5 narzędzi treningu mentalnego, do wdrożenia w miejscu pracy od ręki.
- 5.Czas na zadawanie pytań i odpowiedzi.

Dzień 2/ wtorek

Temat 1: **Podstawy tworzenia wideo**

- 1.Wprowadzenie do tworzenia wideo:
 - czym jest wideo marketing? Kiedy warto go wprowadzić i ile powinien kosztować?
 - co to jest wideo marketing?
 - rola wideo w strategii marketingowej,
 - przykłady udanych kampanii wideo,

2. Nagrywanie wideo:
 - praktyczne wskazówki dotyczące nagrywania wideo,
 - wybór odpowiedniego sprzętu (smartfon, mikrofon, statyw),
 - ustawienia aparatu w telefonie,

zasady kompozycji wideo,
praktyczne ćwiczenia nagrywania,
zadanie praktyczne do wykonania w parach.

3. Wprowadzenie do edycji wideo:
wybór programu do edycji,
importowanie i organizowanie materiałów wideo,
podstawowe narzędzia edycji.

4. Montaż wideo:
tworzenie sekwencji wideo,
dodawanie efektów przejścia i dźwięku,
edycja dźwięku i głosu off,
zastosowanie efektów specjalnych.

5. Tworzenie treści wideo:
dobieranie tematów i treści do wideo,
przykłady skutecznych treści wideo.

6. Promocja wideo:
wybór platform do publikacji wideo,
optymalizacja tytułów, opisów i miniatur wideo,
strategie promocji w mediach społecznościowych.

7. Zadanie praktyczne do samodzielnego wykonania: montaż 15 sekundowego reelsa.

8. Przerwa obiadowa

Temat 2: Jak zostać dobrym gospodarzem salonu?

9. Jak wymyślić/ zmodernizować swój własny salon/ biznes? Od czego zacząć? Rozwiązywanie sytuacji kryzysowych; mechanizmbudowania autorytetu lidera.
10. Manager - jak zarządzać salonem. Jak rozmawiać z klientem, żeby do nas wracał. Uważność na potrzeby klientów, a skutecznasprzedaż. Uważność na potrzeby pracowników, a zgrany zespół.
11. Czas na zadawanie pytań i odpowiedzi.

Dzień 3/ środa

Temat zajęć 1: Podstawy wideo marketingu

1. Rola wideo - jak wykorzystać gotowe wideo maksymalnie w social mediach?
2. Analiza wyników: Monitorowanie wyników i analiza statystyk. Ocena skuteczności kampanii wideo
3. Praktyczne ćwiczenia i praca z uczestnikami z wykorzystaniem wiedzy zdobytej na warsztacie.
4. Edycja i poprawa materiałów wideo.
5. Sesja feedbacku i udzielanie wskazówek.

Temat zajęć 2: Aspekty Prawne w salonie fryzjerskim

4. Regulamin usług, umowy lojalnościowe/ rodzaje umów z pracownikami oraz kontrahentami.
5. Tajemnica/ poufność danych klientów obowiązująca pracowników salonu.
6. Przerwa obiadowa
7. RODO i prawa własności w salonie: m.in.: monitorowanie obiektu/ muzyka.
8. Czas na zadawanie pytań i odpowiedzi.

Dzień 4 /czwartek

Temat zajęć: Księgowość w salonie fryzjerskim

1. Skąd wziąć pieniądze na prowadzenie biznesu? Jak nie zmarnować pieniędzy, gdy już je zdobędziemy? Najczęstsze błędy managerówbeauty.
2. Po co jest planowanie w biznesie i jak skutecznie dzięki niemu rozwijać biznes? Biznes plan – jak go dobrze przygotować?
3. Jaką formę prawną przedsiębiorstwa wybrać? Podatki – czy trzeba je płacić? Jak uniknąć składek ZUS?
4. Przerwa obiadowa
5. Czas na zadawanie pytań i odpowiedzi
6. Justyna Czempik i relaks z jogą nidra po trudach pojmowania spraw ważnych i niezbędnych - jak odpoczywać po codziennychtrudach

Dzień 5/ piątek

Temat zajęć: Ja właściciel/menadżer jako lider odpowiedzialny za siebie i zespół.

1. Kluczowe znaczenie czynnika ludzkiego. Rozpoznawanie dysfunkcji zespołowych.
Jak rozmawiać? Podstawy zdrowej i skutecznej komunikacji jako narzędzie pracy z ludźmi i do budowania zespołu.

2. Jak uwolnić się od stresu i być odpowiedzialnym – czyli nie zaśmiecaj głowy – tnij stresy a tym samym koszty w biznesie, czyli o tymjak oszczędzać siły i czas.
3. Przerwa obiadowa
4. Zrób coś dla siebie – jak prowadzić biznes i nie zwariować :)
5. Czas na podsumowanie i certyfikację

Uwaga do harmonogramu:

Czas przerwy obiadowej, ustalonej na godzinę 13:00-13:30, może zostać zmodyfikowany/ przesunięty wg potrzeb.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Nabycie wiedzy z obszaru treningu mentalnego – czym jest trening mentalny, 5 filarów treningu mentalnego z przełożeniem na biznes.	Jolanta Taperek	30-09-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 26 Wdrażanie treningu mentalnego w miejscu pracy, jako kluczowa umiejętność liderów i ich zespołów oraz skuteczny sposób na tworzenie przewagi konkurencyjnej firmy.	Jolanta Taperek	30-09-2024	10:30	13:00	02:30
3 z 26 Praca z przekonaniami, jako głównymi hamulcowymi do rozwoju siebie i własnego biznesu – określenie własnych przekonań oraz umiejętność pracy z nimi, aby je zmienić.	Jolanta Taperek	30-09-2024	13:30	16:00	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 26 Czas na zadawanie pytań i odpowiedzi.	Jolanta Taperek	30-09-2024	16:00	16:30	00:30
5 z 26 Wprowadzenie do tworzenia wideo: czym jest wideo marketing? Kiedy warto go wprowadzić i ile powinien kosztować? Rola wideo w strategii marketingowej, przykłady udanych kampanii wideo.	Monika Pham	01-10-2024	08:00	09:00	01:00
6 z 26 Nagrywanie wideo. Wskazówki dot. nagrywania, wybór sprzętu: smartfon, mikrofon, statyw, ustawienia aparatu, zasady kompozycji, praktyczne ćwiczenia nagrywania, zadanie do wykonania w parach.	Monika Pham	01-10-2024	09:00	10:00	01:00
7 z 26 Wprowadzenie do edycji wideo: wybór programu do edycji, importowanie i organizowanie materiałów wideo, podstawowe narzędzia edycji.	Monika Pham	01-10-2024	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 26 Montaż wideo: tworzenie sekwencji wideo, dodawanie efektów przejścia i dźwięku, edycja dźwięku i głosu off, zastosowanie efektów specjalnych.	Monika Pham	01-10-2024	10:30	11:00	00:30
9 z 26 Tworzenie treści wideo: dobieranie tematów i treści do wideo, przykłady skutecznych treści wideo.	Monika Pham	01-10-2024	11:00	11:30	00:30
10 z 26 Promocja wideo: wybór platform do publikacji wideo, optymalizacja tytułów, opisów i miniatur wideo, strategie promocji w mediach społecznościowych.	Monika Pham	01-10-2024	11:30	12:30	01:00
11 z 26 Zadanie praktyczne do samodzielnego wykonania: montaż 15-sekundowego reelsa.	Monika Pham	01-10-2024	12:30	13:00	00:30
12 z 26 Rola wideo - jak wykorzystać gotowe wideo maksymalnie w social mediach.?	Tomasz Piotrowski	02-10-2024	08:00	08:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 26 Analiza wyników: monitorowanie wyników i analiza statystyk, ocena skuteczności kampanii wideo.	Tomasz Piotrowski	02-10-2024	08:30	09:30	01:00
14 z 26 Praktyczne ćwiczenia i praca z uczestnikami z wykorzystaniem wiedzy zdobytej na warsztacie. Edycja i poprawa materiałów wideo.	Tomasz Piotrowski	02-10-2024	09:30	10:00	00:30
15 z 26 Sesja feedbacku i udzielanie wskazówek.	Tomasz Piotrowski	02-10-2024	10:00	10:30	00:30
16 z 26 Regulamin usług, umowy lojalnościowe/rozdaje umów z pracownikami oraz kontrahentami.	Ewelina Miśko-Pawłowska	02-10-2024	10:30	11:30	01:00
17 z 26 Tajemnica/poufność danych klientów obowiązująca pracowników salonu.	Ewelina Miśko-Pawłowska	02-10-2024	11:30	13:00	01:30
18 z 26 RODO i prawa własności w salonie: m.in.: monitorowanie obiektu/ muzyka.	Ewelina Miśko-Pawłowska	02-10-2024	13:30	16:00	02:30
19 z 26 Czas nazadawanie pytań i odpowiedzi.	Ewelina Miśko-Pawłowska	02-10-2024	16:00	16:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 26 Księgowość w salonie fryzjerskim. Skąd wziąć pieniądze na prowadzenie biznesu? Jak nie zmarnować pieniędzy, gdy już je zdobędziemy? Najczęstsze błędy managerów beauty.	Elżbieta Sobów	03-10-2024	08:00	10:00	02:00
21 z 26 Po co jest planowanie w biznesie i jak skutecznie dzięki niemu rozwijać biznes? Biznesplan – jak go dobrze przygotować?	Elżbieta Sobów	03-10-2024	10:00	12:00	02:00
22 z 26 Jaką formę prawną przedsiębiorstwa wybrać? Podatki – czy trzeba je płacić? Jak uniknąć składek ZUS?	Elżbieta Sobów	03-10-2024	12:00	13:00	01:00
23 z 26 Czas nazadawanie pytań i odpowiedzi	Elżbieta Sobów	03-10-2024	13:30	14:00	00:30
24 z 26 Relaks z jogą nidra po trudach pojmowania spraw ważnych i niezbędnych - jak odpoczywać po codziennych trudach.	Justyna Czempik	03-10-2024	14:00	16:30	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 26 Kluczowe znaczenie czynnika ludzkiego. Rozpoznawanie dysfunkcji zespołowych. Jak rozmawiać? Podstawy zdrowej i skutecznej komunikacji jako narzędzie pracy z ludźmi i do budowania zespołu.	Justyna Czempik	04-10-2024	08:00	11:00	03:00
26 z 26 Jak uwolnić się od stresu i być odpowiedzialnym – czyli nie zaśmiecaj głowy – tnij stresy a tym samym koszty w biznesie, czyli o tym jako szczeniaki siły i czas.	Justyna Czempik	04-10-2024	11:00	13:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 824,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	270,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	220,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 7



1 z 7

Ewa Wolaniuk-Kloc

Wieloletnia edukatorka rzemiosła fryzjerskiego. Od zawsze chciała współpracować z ludźmi, którzy czerpią energię z tego co robią. Ambitna, pełna energii i kreatywności. Posiada 30-letnie doświadczenie w branży. Fryzjerstwo męskie/ barbering jest dla niej wciąż powiązane ze zmiennością trendów i nowych technik, z którymi jest na bieżąco.

- Technik Usług Fryzjerskich,
- Dyplom Mistrzowski - wydany przez Dolnośląską Izbę Rzemieślniczą,
- Egzaminator w zawodzie fryzjer czeladnik, mistrz przy Dolnośląskiej Izbie Rzemieślniczej we Wrocławiu,
- Wiceprzewodnicząca komisji egzaminacyjnej w zawodzie Fryzjer Męski – Czeladnik – posiada najnowsze kwalifikacje w Polsce, przy Dolnośląskiej Izbie Rzemieślniczej we Wrocławiu,
- właścicielka akademii szkoleniowej według własnego autorskiego Programu Szkoleniowego z Zakresu Fryzjerstwa Męskiego/ Barberingu,
- członkini Dolnośląskiej Izby Rzemieślniczej,
- członkini Polskiej Izby Firm Szkoleniowych,
- właścicielka męskiego Barber shopu znanego niegdyś pod nazwą „Finezja” z tradycjami od 1958r.



2 z 7

Ewelina Miśko-Pawłowska

Doświadczony radca prawny i mediator z ponad 18-letnim stażem w branży. Jej zadaniem jest świadczenie pomocy i porad prawnych tym, którzy ich potrzebują. Dzięki szacunkowi, jakim darzy ludzi w jednakowym stopniu, bez względu na reprezentowane przez nich poglądy i wartości, z zaangażowaniem pomaga każdemu oczekującemu wsparcia.

Prowadzi własną kancelarię prawną, gdzie wraz z dedykowanym zespołem ekspertów oferuje wszechstronną pomoc prawną, z głównym naciskiem na prawo gospodarcze, cywilne i rodzinne. Jest twórczynią pierwszego portalu prawnego dedykowanego kobietom -prawokobiet.pl. Misją portalu jest motywowanie kobiet do aktywnego poszukiwania wiedzy prawnej, zadawania trudnych pytań i wspierania się w codziennych sprawach prawnych.

Prezes Fundacji Prawo Kobiet, której celem jest budowanie świadomości prawnej wśród Polek.

Jej inicjatywy dla kobiet nie kończą się na prawie...

Od 2022r realizuje w dużych miastach, stacjonarne spotkania kobiet KOBIECO PRZY KAWIE OSPRAWIE, które są przestrzenią, gdzie gromadzą się kobiety w różnym wieku, na różnych etapach życia, z różnych profesji, co stwarza też unikalną platformę do dzielenia się wiedzą i doświadczeniami, ale także nawiązywania relacji osobistych. Każde spotkanie to okazja do nawiązania nowych kontaktów, ale też do zgłębienia różnych aspektów życia i biznesu. Spotkaniom towarzyszy wystąpienie gościa - specjalisty i merytoryczne rozmowy z różnych obszarów, co daje uczestniczkom nową porcję inspiracji i nowych spostrzeżeń.



3 z 7

Justyna Czempik

- antropolożka kultury - absolwentka Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach,
- certyfikowana trenerka (VCC),
- coach PCC (akredytowana w International Coach Federation na profesjonalnym poziomie oraz w europejskim systemie VCC).
- nauczycielka jogi i propagatorka jogi nidry.

- menadżerka artystów – zafascynowana procesami twórczymi.
- coach MCC – wykładowca Uniwersytetu Śląskiego i SWPS w Katowicach (umiejętności społeczne i coaching).
- trenerka interpersonalna prowadząca team coachingi, przeprowadzająca osoby indywidualne i zespoły przez zmiany.

JUSTYNA CZEMPIK pomaga zajęтым profesjonalistkom i profesjonalistom zarządzać ich energią w pracy i życiu oraz skuteczniej komunikować się z klientami, współpracownikami i bliskimi. Dostarcza wiedzy niezbędnej do tego, aby moi klienci mogli się lepiej rozeznać we własnych emocjach i potrzebach. Pomaga osiągnąć satysfakcję życiową poprzez lepsze relacje, pozytywne odczucia związane ze stosunkiem do siebie, zwiększoną efektywność, lepsze zarządzanie własną energią. Wspiera na początku drogi ale i też na jej końcu. Pomaga w momentach wypalenia, zmiany i transformacji. Pracuje zarówno stacjonarnie, jak i online.



4 z 7

Jolanta Taperek

Certyfikowana trenerka mentalna, trenerka biznesu i mentorka, dbająca o dobrostan mentalny przedsiębiorców, pracowników i ich rodzin.

Wykładowca na Akademii Trenerów Mentalnych Biznes, założonej przez Jakuba B. Bączka
Współautorka książki „#Sheworld – czyli o sile kobiet w życiu i biznesie”.

Prelegentka podczas: V Kongresu Przyszłości, Kongresu Metodyków, Kongresu „Uczę Dorosłych”,
Zjazdu Absolwentów Akademii Trenerów Mentalnych.

Mentorka w programie “Make Your Business Better”.

Wspiera, szkoli, zmienia i poszerza perspektywy, pracując autorską metodą 360 stopni.

Twórca i właścicielka szkoły j. angielskiego „Modern School” w Olsztynie (od 2004).

Twórczyni marki „Mental & Biznes WOW”, w której łączy wiedzę, doświadczenie i umiejętności biznesowe, wspierając ludzi w odkrywaniu wewnętrznego potencjału, realizowaniu planów i spełnianiu marzeń.

Zaangażowana w inicjatywy społeczne:

autorski program „Ogród w mojej głowie” (2020); działalność w grupie „Szpilka w Biznesie” (2019), wspierającej kobiety w podejmowaniu aktywności zawodowych (2019); koordynator regionalny ogólnopolskich Dni Uczenia Się Dorosłych (2019).

Wykształcenie:

- Edukacja Administracyjno-Menadżerska na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim w Olsztynie – Manager oświaty (magister)
- Filologia angielska na UG (licencjat).
- Studia podyplomowe: Marketingowe Zarządzanie Sprzedażą na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim.
- Akademia Trenerów Mentalnych
- Szkoła Liderów Wyższego Ja.



5 z 7

Elżbieta Sobów

Właścicielka i Prezes Zarządu Biura Rachunkowego Pro Consilio Sp. z o.o.

Ekspertka, która wspiera firmy w ich drodze do rozwoju i pomnażania zysków - trafnie diagnozuje problemy i znajduje na nie rozwiązania, co realnie przekłada się na bezpieczeństwo prowadzonego biznesu. Analityczny umysł, genialny strateg, ogromna wiedza i doświadczenie zdobyte w trakcie pracy w charakterze głównej księgowej, dyrektora finansowego w firmach produkcyjnych, handlowych i usługowych daje gwarancję satysfakcji ze współpracy.

Uczy jak bezpiecznie budować swoją niezależność ekonomiczną, realizować pasje tworząc dochodowe przedsiębiorstwa. Kobieta przedsiębiorcza, kreatywna i z pasją.

Doktor nauk ekonomicznych w zakresie nauk ekonomicznych z dyscypliny finanse.

Niestacjonarne Studia Doktoranckie na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu,
Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów, Kierunek Finanse i Rachunkowość.

Studia magisterskie na GWSH w Katowicach Wydział Zarządzania, specjalność Finanse i Rachunkowość.

Certyfikat Ministerstwa Finansów uprawniający do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych nr14379/2006, uzyskany po złożeniu państwowego egzaminu przed Komisją Departamentu Rachunkowości Ministerstwa Finansów.

Ukończone szereg szkoleń z zakresu podatku dochodowego od osób fizycznych, podatku dochodowego od osób prawnych, podatku VAT, przepisów prawa pracy, ubezpieczeń społecznych, które były realizowane przez uprawnione jednostki szkoleniowe.



6 z 7

Tomasz Piotrowski

Przedsiębiorca, który nie boi się realizować ambitnych projektów i podejmować się nowych wyzwań. Na co dzień w agencji video 7 Studio Production pełni rolę producenta, dyrektora kreatywnego lub filmowca tworząc oryginalne koncepcje i autorskie strategie rozwoju video marketingu dla firm oraz marek osobistych. Wykorzystując je do realizacji ponad 1200 dla klientów z wielu branż. Potrafi uwiecznić jak mało kto niewypowiedziane emocje. Poprzez obrazy buduje storytelling, który doskonale odzwierciedla unikalną historię marek i indywidualnych klientów. Współpracował z m.in.: Skoda, Mercedes, Hilton, Kanu, Nescafe, Skin Quality Clinic, Rafał Brzoska, Janka Ochojska i wiele innych.

Przeszkolił kilkaset osób z video oraz kilkadziesiąt osób zaczęło mówić do kamery po jego konsultacjach 1:1. Firmy, które mu zaufały często cieszyły się zwiększoną ilością sprzedaży w swoich biznesach lub stały się jeszcze bardziej rozpoznawalne.

7 z 7



7 z 7

Monika Pham

Ekspertka w tworzeniu treści wideo na smartfonie, organizacji szkoleń i pasjonatka edukacji. Specjalizuje się w tworzeniu krótkich filmów do mediów społecznościowych tzw. shorts, reels oraz w montażu kursów online i tutoriali.

Zmontowała łącznie do tej pory ponad 400 filmów na smartfonie.

5 lat doświadczenia jako producentka kanału edukacyjnego "Oliwier Uczy Dzieci". Ponadto: 5 lat doświadczenia w sprzedaży, 4 lata doświadczenia jako menadżer restauracji, a także 1,5 roku jako specjalistka ds. kształcenia zdalnego na uczelni wyższej. Członkini klubu mówców od 6 lat w amerykańskiej organizacji Toastmasters International.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma

1. Notatnik i długopis.

2. Skrypty w formie drukowanej:

Pamiętaj! – odpowiedzi jak przetrwać w biznesie. Autor: Jolanta Taperek

Pamiętaj – jak tworzyć skuteczne wideo. Autorzy: Tomasz Piotrowski i Monika Pham

Pamiętaj! – manager VS klient Barber shopu. Autor: Ewa Wolaniuk-Kloc

Pamiętaj! – ściągawka prawna najważniejszych zagadnień. Autor: Ewelina Miśko-Pawłowska

Pamiętaj! – ściągą od księgowej. Autor: Elżbieta Sobów (dzień 4)

Pamiętaj! – ważne zagadnienia mentalne. Autor: Justyna Czempik (dzień 5)

3. Karimatę do ćwiczeń.

Warunki uczestnictwa

brak

Informacje dodatkowe

Informacja o zwolnieniu z VAT: dla szkoleń finansowanych ze środków publicznych, objętych zwolnieniem z VAT na podstawie: Dz.U. poz.1722§3, ust.1, pkt. 14 z dnia 20 grudnia 2013 roku,dostawca wystawi fakturę ze stawką VAT "ZW" po przedstawieniu przez Uczestnikaoświadczenia, uzasadniającego wystawienie faktury zwolnionej z podatku VAT. O wzór takiego oświadczenia można zwrócić się do nasmailowo:

biuro@szkolenia-barberskie.pl

Usługa zostanie zrealizowana zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministra Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

Adres

ul. Strzegomska 282

54-432 Wrocław

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- ogólnodostępny, darmowy parking przerwy kawowo-ciastkowe i lunch w cenie

Kontakt



Agnieszka Czyszewicz-Dzieruk

E-mail biuro@szkolenia-barberskie.pl

Telefon (+48) 500 190 484