



Skuteczne zarządzanie w salonie kosmetycznym. Szkolenie w godzinach 09.00 - 17.00.

Numer usługi 2024/06/10/47095/2177199

1 280,00 PLN brutto

1 280,00 PLN netto

160,00 PLN brutto/h

160,00 PLN netto/h

ADN AKADEMIA
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
spółka
komandytowa



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 13.12.2024 do 13.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Medycyna estetyczna i kosmetologia
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Salony kosmetyczne, Salony komestologiczne, kosmetyczki, kosmetogodzy, kliniki medycyny naturalnej. Branża beauty.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	10-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Idea szkolenia polega na tym, że uczestnicy zdobędą wiedzę na temat skutecznych technik sprzedaży w branży kosmetycznej. Nauczą się identyfikować potrzeby klientów, prowadzić profesjonalne konsultacje, prezentować produkty i

usługi w atrakcyjny sposób oraz zamykać transakcje. Oprócz umiejętności sprzedażowych, szkolenie skupi się również na budowaniu relacji z klientami i tworzeniu pozytywnego wizerunku salonu beauty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nabycie wiedzy z zakresu skutecznego zarządzania w salonie kosmetycznym.	Umiejętności	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak

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

Tak

Program

Skuteczne zarządzanie w salonie kosmetycznym. Szkolenie w godzinach 09.00 - 17.00.

9.00 – 9.30 Wprowadzenie do tematu szkolenia – 30 minut.

9.30 – 11.00 Moduł I – 1,5 godziny (przerwa 15 minut).

1. Pięć najczęstszych błędów w zarządzaniu salonem.
2. Znalezienie odpowiedniej grupy docelowej. Jak ją stworzyć.
3. Komunikacja w salonie. Punkty styku jako strategia komunikacji.

Przerwa 11.00-11.15 przerwa

11.15 – 12.45 Moduł II – 1,5 godziny (przerwa 60 minut)

4. Kategoryzacja klientów. Nie wszyscy są tacy sami. Podział i omówienie.
5. Jak i po co robić dni otwarte w salonie? Co zamiast tego?
6. Kim jest klient łącznik i jak go wyłuskać z bazy klientów.

7. Budowanie sieci klientów.

8. Dwie skuteczne techniki sprzedaży.

Przerwa 12.45 – 13.45

13-45 – 15.45 Moduł III – 2 godziny (przerwa 15 minut)

9. Zarządzanie personelem.

10. Instagram, FB, Tiktok jak skutecznie prowadzić.

11. Komunikacja z klientem. Online, offline.

12. Jak skutecznie wykorzystać istniejące zabiegi na promowanie nowości.

13. Jak rozliczać się z kosmetologiem/kosmetyczkami.

14. Motywowanie pracowników.

15. Od nazwy do franczyzy.

Przerwa 15.45 – 16.00

16.00 – 17.00 Moduł IV –1 godzina

16. Nowoczesna kosmetyka a iniekcja. Którą wybrać?

Podsumowanie, pytania i odpowiedzi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do tematu szkolenia - Skuteczne zarządzanie w salonie kosmetycznym.	Tomasz Drzazga	13-12-2024	09:00	09:30	00:30
2 z 8 Moduł I	Tomasz Drzazga	13-12-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 8 Przerwa	Tomasz Drzazga	13-12-2024	11:00	11:15	00:15
4 z 8 Moduł II	Tomasz Drzazga	13-12-2024	11:15	12:45	01:30
5 z 8 Przerwa	Tomasz Drzazga	13-12-2024	12:45	13:45	01:00
6 z 8 Moduł III	Tomasz Drzazga	13-12-2024	13:45	15:45	02:00
7 z 8 Przerwa	Tomasz Drzazga	13-12-2024	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 8 Moduł IV	Tomasz Drzazga	13-12-2024	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 280,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 280,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Drzazga

Tomasz Drzazga. Od 1997 roku współpracuje z gabinetami kosmetycznymi. Jako pierwszy w Europie wprowadza technologię kawitacji. Jako pierwszy w Europie tworzy markę organicznych kosmetyków współpracujących ze sprzętem kosmetycznym.

W 2016 roku opracowuje innowacyjną, bezpieczną i bezinwazyjną technologię składników aktywnych do skóry właściwej i tkanki podskórnej.

Od 2019 roku prowadzi szkolenia z zakresu skutecznego prowadzenia salonu kosmetycznego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Spersonalizowane materiały szkoleniowe.

Adres

ul. Grzybowska 56
00-844 Warszawa

woj. mazowieckie

ADN Akademia

"Browary Warszawskie"

00-844 Warszawa

Centrum konferencyjne (Wejście B) - 4 piętro

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- sala szkoleniowa, materiały szkoleniowe.

Kontakt



Ariel Banaszewski

E-mail ariel.banaszewski@adn.pl

Telefon (+48) 517 147 731