



IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

913 ocen

Social Beauty Master – Skuteczna Promocja i Sprzedaż Online w Branży Beauty - szkolenie

Numer usługi 2025/06/24/156609/2833669

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 09.09.2025 do 09.09.2025

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Internet

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób działających lub planujących działać w branży beauty, które chcą skutecznie rozwijać swoją markę w mediach społecznościowych. W szczególności jest przeznaczone dla osób:

- prowadzących własne gabinety, salony urody, mobilne usługi beauty lub sklepy z produktami kosmetycznymi,
- rozpoczynających działalność i budujących swoją obecność w internecie,
- pracujących jako freelancerzy lub specjaliści zajmujący się promocją marek beauty,
- odpowiadających za komunikację i sprzedaż usług lub produktów kosmetycznych w firmach,
- tworzących markę osobistą w branży urody i chcących zwiększyć swoją rozpoznawalność online.

Uczestnicy powinni znać podstawy obsługi wybranych platform społecznościowych (Instagram, Facebook, TikTok), nie jest natomiast wymagana wcześniejsza wiedza z zakresu marketingu.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

08-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

9

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia Social Beauty Master – Skuteczna Promocja i Sprzedaż Online w Branży Beauty jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i skutecznego prowadzenia działań marketingowych oraz sprzedażowych w mediach społecznościowych, z uwzględnieniem specyfiki branży beauty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie działań marketingowych w branży beauty	Definiuje cykl zakupowy klienta branży beauty w mediach społecznościowych.	Test teoretyczny
	Omawia różnice między contentem wizerunkowym a sprzedażowym.	Test teoretyczny
	Opisuje funkcje i algorytmy platform takich jak Instagram, Facebook, TikTok w kontekście promocji usług.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje elementy budujące spójny wizerunek marki w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wyjaśnia zasady planowania komunikacji opartej na storytellingu, wartościach i języku marki.	Test teoretyczny
	Wskazuje kluczowe wskaźniki skuteczności kampanii w mediach społecznościowych.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
samodzielnie buduje strategię marketingową w branży beauty	Tworzy angażujące opisy i grafiki promujące usługi beauty przy użyciu Canvy i CapCuta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Planuje działania komunikacyjne i sprzedażowe w oparciu o content plan.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Prowadzi rozmowy sprzedażowe w wiadomościach prywatnych z potencjalnymi klientami (DM, Messenger).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dostosowuje format i treść postów do specyfiki platformy i oczekiwań grupy docelowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje statystyki z platform społecznościowych i optymalizuje swoje działania promocyjne.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Projektuje oferty specjalne i ograniczenia czasowe, które wspierają sprzedaż usług beauty.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykorzystuje narzędzia cyfrowe do tworzenia treści wizualnych i wideo (Canva, CapCut, Reels).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Zarządza obecnością marki w ekosystemie social mediów, reagując na zmiany algorytmów i trendów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje Kompetencje cyfrowe	Korzysta ze statystyk platform społecznościowych do podejmowania decyzji marketingowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Tworzy strategie obecności online z wykorzystaniem narzędzi i formatów dopasowanych do branży beauty.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wdraża praktyczne rozwiązania digital marketingowe zwiększające zasięg i konwersję usług.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Integruje wiedzę marketingową z obsługą narzędzi cyfrowych, aby działać skutecznie i samodzielnie.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje relacje wewnętrzne i zewnętrzne	Reaguje na potrzeby odbiorców, tworząc komunikaty zrozumiałe, etyczne i spójne z wartościami marki.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykazuje inicjatywę w rozwiązywaniu problemów i dostosowywaniu strategii do dynamicznych zmian w środowisku online.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wspiera kulturę innowacyjności, dzielenia się wiedzą i otwartości na feedback.	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

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

Uczestnicy nauczą się budować atrakcyjny i spójny wizerunek marki online, tworzyć angażujące treści dopasowane do wybranych platform (Instagram, Facebook, TikTok), komunikować się z klientami w sposób sprzedażowy, a także analizować wyniki i optymalizować swoje działania w celu zwiększenia widoczności i pozyskania klientów.

Część teoretyczna (4 godziny dydaktyczne)

Moduł 1: Fundamenty sprzedaży w social mediach w branży beauty

- Charakterystyka klientów beauty online – potrzeby, zachowania, decyzje zakupowe
- Cykl zakupowy w social mediach: jak klient podejmuje decyzję o skorzystaniu z usługi
- Różnice pomiędzy contentem wizerunkowym a sprzedażowym

Moduł 2: Platformy społecznościowe i ich rola w promocji usług beauty

- Instagram, Facebook, TikTok – analiza funkcji, trendów i grup docelowych
- Algorytmy i ich wpływ na zasięg treści
- Jak dobrać odpowiednią platformę do swojej specjalizacji

Moduł 3: Strategie budowania obecności online

- Tworzenie spójnej marki w mediach społecznościowych
- Rola bio, zdjęcia profilowego i linków – pierwszy kontakt z klientem
- Planowanie komunikacji: storytelling, wartości, język marki
- Omówienie skutecznych formatów postów, relacji, reelsów, live'ów

Część praktyczna (4 godziny dydaktyczne)

Moduł 4: Tworzenie treści promujących usługi beauty

- Ćwiczenia z planowania postów – kalendarz publikacji (content plan)
- Tworzenie angażujących opisów pod usługi i produkty
- Praca z narzędziami: Canva, CapCut, Instagram Reels – tworzenie grafik i krótkich filmów

Moduł 5: Komunikacja i sprzedaż bezpośrednia przez wiadomości

- Praktyczne scenariusze rozmów z klientem w DM
- Jak odpowiadać na zapytania, negocjować i finalizować sprzedaż
- Jak tworzyć oferty specjalne i ograniczenia czasowe, które realnie działają

Moduł 6: Analiza i optymalizacja działań

- Podstawowe metryki – co mierzyć i jak wyciągać wnioski
- Narzędzia do analizy statystyk – Instagram, Facebook, TikTok
- Jak optymalizować działania na podstawie wyników

Walidacja (15 min)

Walidacja przeprowadzana na zakończenie szkolenia - test teoretyczny.

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. Czas trwania testu 10 minut pisany łącznie ze wszystkimi uczestnikami szkolenia + 5 minut dla każdego uczestnika na omówienie wyników pracy praktycznej podczas szkolenia, łączny czas przeprowadzanej walidacji to 15 min na każdego uczestnika. Walidacja wszystkich uczestników zakończy się do godziny 16:50 (licząc po 5 min na osobę na omówienie wyników obserwacji).

Usługa prowadzona jest w formie wykładu, ćwiczeń oraz dyskusji z uczestnikami szkolenia.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały uwzględnione w harmonogramie, są wliczone do liczby godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł 1: Fundamenty sprzedaży w social mediach w branży beauty	Lucyna Łazarewicz-Lorens	09-09-2025	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 8 Moduł 2: Platformy społecznościowe i ich rola w promocji usług beauty	Lucyna Łazarewicz-Lorens	09-09-2025	09:45	10:30	00:45
3 z 8 Moduł 3: Strategie budowania obecności online	Lucyna Łazarewicz-Lorens	09-09-2025	10:30	12:00	01:30
4 z 8 przerwa	Lucyna Łazarewicz-Lorens	09-09-2025	12:00	12:30	00:30
5 z 8 Moduł 4: Tworzenie treści promujących usługi beauty	Lucyna Łazarewicz-Lorens	09-09-2025	12:30	14:00	01:30
6 z 8 Moduł 5: Komunikacja i sprzedaż bezpośrednia przez wiadomości	Lucyna Łazarewicz-Lorens	09-09-2025	14:00	14:45	00:45
7 z 8 Moduł 6: Analiza i optymalizacja działań	Lucyna Łazarewicz-Lorens	09-09-2025	14:45	15:30	00:45
8 z 8 walidacja	-	09-09-2025	15:30	15:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Lucyna Łazarewicz-Lorens

Magister kosmetologii anti-aging oraz instruktor stylizacji rzęs i brwi.

Od 2014 roku związana na stałe z branżą beauty. Od 2015 roku prowadzi własną firmę. Założycielka marki Famous Beauty – produktów do stylizacji rzęs i brwi, właścicielka gabinetu kosmetycznego Famous Beauty Place w Olsztynie oraz Famous Academy – akademii szkoleniowej z zakresu stylizacji rzęs i brwi oraz kosmetologii.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu stylizacji rzęs i brwi, masażu – w tym również masażu KOBIDO, kosmetologii i medycyny estetycznej. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu zapewnia klientom usługi na najwyższym poziomie. Swoją wiedzę przekazuje w jasny i rzetelny sposób, a każdego kursanta traktuje indywidualnie. Cały czas podnosi własne kompetencje, głównie w zakresie medycyny estetycznej.

Posiada także rozwinięte umiejętności w zakresie marketingu w mediach społecznościowych, które skutecznie wykorzystuje w budowaniu wizerunku marki i sprzedaży usług online. Potrafi tworzyć profesjonalne treści wizualne (grafiki, video), efektywnie komunikować się z klientami przez media społecznościowe oraz zarządzać promocją swojej marki na platformach takich jak Instagram, Facebook czy TikTok.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione dla uczestników 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 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).

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania

Adres

ul. Jana Kasprowicza 4/23
10-220 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Marta Skraba

E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+48) 451 055 967