



PINKI LAB
PATRYCJA
ALEKSANDROWICZ

★★★★★ 5,0 / 5
9 ocen

„Kurs instruktorski dla Branży Beauty – Marketing, Sprzedaż i Edukacja”

Numer usługi 2026/02/23/211682/3356232

📍 Łódź
🏠 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
🕒 68:00 h
📅 08.06.2026 do 18.06.2026

6 800,00 PLN brutto
6 800,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
226,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Styl życia / Uroda
Grupa docelowa usługi	Uczestnikami kursu są osoby dorosłe zainteresowane rozwojem kompetencji zawodowych w branży beauty, planujące rozpoczęcie lub rozwój działalności usługowej, budowanie marki osobistej oraz rozszerzenie oferty o usługi szkoleniowe. Kurs skierowany jest do osób prowadzących działalność gospodarczą, pracowników salonów kosmetycznych oraz osób planujących podjęcie aktywności zawodowej w sektorze usług kosmetycznych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	07-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	68
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 kursu jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i efektywnego prowadzenia działalności w branży beauty poprzez rozwój kompetencji w zakresie marketingu w mediach społecznościowych, sprzedaży usług, tworzenia

materiałów wizualnych, prowadzenia dokumentacji salonowej oraz projektowania i realizacji szkoleń wraz z pokazem praktycznym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna zasady marketingu w mediach społecznościowych i strategii promocji usług beauty.	Potrafi wskazać zasady strategii i promocji usług.	Test teoretyczny
Rozumie procesy sprzedaży usług, dokumentacji salonowej oraz organizacji szkoleń branżowych.	Opracowuje propozycje ofert usługowych i plan organizacji szkolenia.	Test teoretyczny
Potrafi tworzyć i edytować zdjęcia oraz materiały wideo do social media.	Wykonuje i przedstawia poprawnie przygotowane materiały wizualne.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi przygotować ofertę usługową i prowadzić sprzedaż online.	Przedstawia przygotowaną ofertę usługi oraz przeprowadza symulowaną sprzedaż online.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi opracować skrypt szkoleniowy i przygotować materiały dydaktyczne.	Przedkłada gotowy skrypt i materiały dydaktyczne, ocenia pod kątem kompletności i zgodności z wytycznymi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi poprowadzić szkolenie wraz z pokazem praktycznym.	Przeprowadza mini szkolenia z pokazem praktycznym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi komunikować się z klientami i uczestnikami szkolenia w sposób profesjonalny.	Przeprowadza komunikacje w symulacjach sprzedaży i prowadzenia szkolenia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozwija umiejętności organizacyjne, planowania działań i budowania wizerunku eksperta w branży.	Przygotowuje harmonogram szkoleń, materiałów oraz autoprezentacje podczas wystąpień i pokazów praktycznych.	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

Zakres teoretyczny

- Platformy społecznościowe (Instagram, Facebook, TikTok) – zasady działania i algorytmy
- Strategia komunikacji i budowa marki, identyfikacja grupy docelowej
- Psychologia sprzedaży online, lejki sprzedażowe, Call to Action
- Storytelling w treściach wideo i rolkach
- Podstawy fotografii: kadrowanie, światło, kompozycja
- Montaż wideo w aplikacjach mobilnych
- Dokumentacja w salonie: zgody, karty klienta, RODO, procedury
- Struktura szkolenia i metody angażowania uczestników
- Mowa ciała, ton głosu, autoprezentacja
- Planowanie i organizacja szkolenia, budowanie wizerunku eksperta

Zakres praktyczny

- Tworzenie planu contentu i harmonogramu publikacji
- Wykonywanie i obróbka zdjęć oraz nagrywanie rolek
- Montaż filmów: napisy, muzyka, efekty
- Tworzenie ofert i symulacja sprzedaży online
- Wypełnianie kart klienta i prowadzenie dokumentacji
- Opracowanie skryptu szkoleniowego i materiałów dydaktycznych
- Symulacje mini wykładów i prowadzenie prezentacji
- Prowadzenie szkolenia z pokazem praktycznym
- Ćwiczenia rozwijające komunikację, organizację działań i autoprezentację

Dzień 1 – Wstęp do Social Media

- Poznanie głównych platform społecznościowych: Instagram, Facebook, TikTok
- Zrozumienie algorytmów i sposobu działania mediów społecznościowych
- Identyfikacja grupy docelowej i budowanie persony klienta
- Strategie komunikacji i spójność marki
- Rodzaje treści: edukacyjne, sprzedażowe, wizerunkowe
- Planowanie kalendarza publikacji i harmonogramu contentu
- Ćwiczenia praktyczne: tworzenie przykładowego planu treści

Dzień 2 – Dokumentacja w salonie

- Rodzaje dokumentacji: zgody, regulaminy, karty klienta, RODO
- Wypełnianie kart klienta krok po kroku
- Dokumentacja fotograficzna stylizacji paznokci
- Procedury i standardy pracy w salonie
- Organizacja dokumentów: papierowa i cyfrowa
- Najczęstsze błędy w dokumentacji i sposoby ich unikania
- Ćwiczenie praktyczne: stworzenie wzoru karty klienta

Dzień 3 – Zdjęcia i obróbka

- Podstawy fotografii w social media

- Ustawienia światła, kadrowanie, kompozycja zdjęcia
- Zdjęcia produktowe i lifestyle
- Tworzenie scenografii: flat lay, tło, rekwizyty
- Narzędzia do obróbki zdjęć (np. Canva, Lightroom)
- Praktyczne ćwiczenia w obróbce zdjęć
- Analiza efektów i feedback

Dzień 4 – Tworzenie skryptu szkoleniowego

- Struktura szkolenia: wstęp, rozwinięcie, podsumowanie
- Określanie celów i efektów szkoleniowych
- Tworzenie konspektu modułów
- Metody angażowania uczestników: ćwiczenia, case study, pytania
- Pisanie skryptu krok po kroku
- Przygotowanie materiałów dydaktycznych (prezentacje, handouty)
- Konsultacje i poprawki skryptu

Dzień 5 – Rolki i montaż

- Trendy wideo w social media (Reels, TikTok, Shorts)
- Scenariusz i storytelling w krótkich filmach
- Nagrywanie rolek: ustawienia telefonu, kadry, dźwięk
- Hooki i CTA w wideo
- Montaż w aplikacjach mobilnych (np. CapCut, InShot)
- Dodawanie napisów, muzyki, efektów specjalnych
- Publikacja i optymalizacja filmów

Dzień 6 – Prezentacja: jak prowadzić wykład

- Rola trenera i budowanie autorytetu
- Mowa ciała, ton głosu, tempo wypowiedzi
- Praca z prezentacją i materiałami dydaktycznymi
- Radzenie sobie ze stresem i trudnymi pytaniami
- Struktura wykładu krok po kroku
- Symulacje wystąpień: mini wykłady uczestników
- Feedback i omówienie wystąpień

Dzień 7 – Sprzedaż w Social Media

- Psychologia sprzedaży online
- Budowanie lejka sprzedażowego
- Tworzenie ofert i komunikatów sprzedażowych
- Call to Action i storytelling sprzedażowy
- Sprzedaż przez relacje i wiadomości prywatne (DM)
- Analiza wyników i podstawy reklam płatnych
- Opracowanie planu działania na kolejne 30 dni

Dzień 8 – Praktyka: organizacja szkolenia z pokazem

- Planowanie i organizacja szkolenia: harmonogram, materiały
- Przygotowanie stanowiska do pokazu praktycznego
- Próba generalna szkolenia
- Omówienie błędów i korekty
- Prowadzenie szkolenia z pokazem praktycznym
- Analiza pracy trenera i uczestników
- Podsumowanie całego kursu i plan dalszego rozwoju

Wynik osiągnięcia celu edukacyjnego:

Dla osiągnięcia celu, jakim jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego prowadzenia działalności w branży beauty i realizacji usług szkoleniowych, uczestnik po zakończeniu kursu posiada wiedzę i umiejętności umożliwiające tworzenie i prowadzenie treści w mediach społecznościowych, przygotowywanie materiałów wizualnych (zdjęcia i wideo), opracowywanie ofert sprzedażowych i prowadzenie sprzedaży usług, prowadzenie dokumentacji salonowej, opracowanie skryptu szkoleniowego, przygotowanie materiałów dydaktycznych, prowadzenie wykładu oraz realizację szkolenia z pokazem praktycznym, zgodnie z zasadami profesjonalnej komunikacji, organizacji pracy oraz standardami bezpieczeństwa i higieny w branży beauty.

Warunki organizacyjne realizacji usługi

- Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych.
- Przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia.
- Walidacja przeprowadzona na koniec szkolenia.
- Metody walidacji: test teoretyczny, obserwacja w warunkach symulowanych
- Uczestnicy pracują w grupach 2-3 osobowych
- Organizator zapewnia przerwy kawowe oraz obiadowe.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 75

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 75 Powitanie, cele szkolenia, integracja	Daria Łęgocka	08-06-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 75 Przegląd platform: Instagram, Facebook, TikTok – różnice i algorytmy	Daria Łęgocka	08-06-2026	09:30	10:30	01:00
3 z 75 Przerwa	Daria Łęgocka	08-06-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 75 Grupa docelowa i budowanie osoby klienta	Daria Łęgocka	08-06-2026	10:45	11:45	01:00
5 z 75 Strategia komunikacji i spójność marki	Daria Łęgocka	08-06-2026	11:45	12:30	00:45
6 z 75 Przerwa	Daria Łęgocka	08-06-2026	12:30	12:45	00:15
7 z 75 Rodzaje treści (edukacyjne, sprzedażowe, wizerunkowe)	Daria Łęgocka	08-06-2026	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 75 Planowanie contentu – kalendarz publikacji	Daria Łęgocka	08-06-2026	13:45	14:30	00:45
9 z 75 Planowanie contentu – kalendarz publikacji	Daria Łęgocka	08-06-2026	14:30	15:00	00:30
10 z 75 Rodzaje dokumentacji w salonie (zgody, regulaminy, RODO, karty klienta)	Katarzyna Góralczyk	09-06-2026	09:00	09:30	00:30
11 z 75 Karta klienta krok po kroku – co musi zawierać	Katarzyna Góralczyk	09-06-2026	09:30	10:30	01:00
12 z 75 Przerwa	Katarzyna Góralczyk	09-06-2026	10:30	10:45	00:15
13 z 75 Dokumentacja zdjęciowa (zdjęcia przed/po, archiwizacja)	Katarzyna Góralczyk	09-06-2026	10:45	11:45	01:00
14 z 75 Procedury i standardy pracy w salonie	Katarzyna Góralczyk	09-06-2026	11:45	12:30	00:45
15 z 75 Przerwa	Katarzyna Góralczyk	09-06-2026	12:30	12:45	00:15
16 z 75 Organizacja dokumentów (papierowa vs. cyfrowa)	Katarzyna Góralczyk	09-06-2026	12:45	13:45	01:00
17 z 75 Najczęstsze błędy w dokumentacji i jak ich unikać	Katarzyna Góralczyk	09-06-2026	13:45	14:30	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 75 Ćwiczenie praktyczne – stworzenie wzoru karty klienta	Katarzyna Góralczyk	09-06-2026	14:30	15:00	00:30
19 z 75 Podstawy fotografii w social media	Daria Łęgocka	10-06-2026	09:00	09:30	00:30
20 z 75 Światło (naturalne i sztuczne), kadrowanie, kompozycja	Daria Łęgocka	10-06-2026	09:30	10:30	01:00
21 z 75 Przerwa	Daria Łęgocka	10-06-2026	10:30	10:45	00:15
22 z 75 Zdjęcia produktowe vs. lifestyle	Daria Łęgocka	10-06-2026	10:45	11:45	01:00
23 z 75 Tworzenie mini scenografii (flat lay, tło, rekwizyty)	Daria Łęgocka	10-06-2026	11:45	12:30	00:45
24 z 75 Przerwa	Daria Łęgocka	10-06-2026	12:30	12:45	00:15
25 z 75 Aplikacje do obróbki	Daria Łęgocka	10-06-2026	12:45	13:45	01:00
26 z 75 Edycja zdjęć w praktyce	Daria Łęgocka	10-06-2026	13:45	14:30	00:45
27 z 75 Analiza efektów i feedback	Daria Łęgocka	10-06-2026	14:30	15:00	00:30
28 z 75 Struktura dobrego szkolenia (wstęp, rozwinięcie, podsumowanie)	Katarzyna Góralczyk	11-06-2026	09:00	09:30	00:30
29 z 75 Określenie celu i efektów szkolenia	Katarzyna Góralczyk	11-06-2026	09:30	10:30	01:00
30 z 75 Przerwa	Katarzyna Góralczyk	11-06-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 75 Tworzenie konspektu modułów	Katarzyna Góralczyk	11-06-2026	10:45	11:45	01:00
32 z 75 Metody angażowania uczestników (ćwiczenia, pytania, case study)	Katarzyna Góralczyk	11-06-2026	11:45	12:30	00:45
33 z 75 Przerwa	Katarzyna Góralczyk	11-06-2026	12:30	12:45	00:15
34 z 75 Pisanie skryptu krok po kroku	Katarzyna Góralczyk	11-06-2026	12:45	13:45	01:00
35 z 75 Przygotowanie materiałów pomocniczych (prezentacja np. w Microsoft PowerPoint, materiały w Canva)	Katarzyna Góralczyk	11-06-2026	13:45	14:30	00:45
36 z 75 Konsultacje i poprawki	Katarzyna Góralczyk	11-06-2026	14:30	15:00	00:30
37 z 75 Trendy w video (Reels, TikTok, Shorts)	Daria Łęgocka	12-06-2026	09:00	09:30	00:30
38 z 75 Scenariusz i storytelling w krótkiej formie	Daria Łęgocka	12-06-2026	09:30	10:30	01:00
39 z 75 Przerwa	Daria Łęgocka	12-06-2026	10:30	10:45	00:15
40 z 75 Nagrywanie rolek – ustawienia telefonu, kadry, dźwięk	Daria Łęgocka	12-06-2026	10:45	11:45	01:00
41 z 75 Hooki i CTA w wideo	Daria Łęgocka	12-06-2026	11:45	12:30	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
42 z 75 Przerwa	Daria Łęgocka	12-06-2026	12:30	12:45	00:15
43 z 75 Montaż w aplikacjach (np. CapCut, InShot)	Daria Łęgocka	12-06-2026	12:45	13:45	01:00
44 z 75 Dodawanie napisów, muzyki i efektów	Daria Łęgocka	12-06-2026	13:45	14:30	00:45
45 z 75 Publikacja i optymalizacja	Daria Łęgocka	12-06-2026	14:30	15:00	00:30
46 z 75 Rola trenera i budowanie autorytetu	Katarzyna Góralczyk	15-06-2026	09:00	09:30	00:30
47 z 75 Mowa ciała, ton głosu, tempo wypowiedzi	Katarzyna Góralczyk	15-06-2026	09:30	10:30	01:00
48 z 75 Przerwa	Katarzyna Góralczyk	15-06-2026	10:30	10:45	00:15
49 z 75 Praca z prezentacją i slajdami	Katarzyna Góralczyk	15-06-2026	10:45	11:45	01:00
50 z 75 Radzenie sobie ze stresem i trudnymi pytaniami	Katarzyna Góralczyk	15-06-2026	11:45	12:30	00:45
51 z 75 Przerwa	Katarzyna Góralczyk	15-06-2026	12:30	12:45	00:15
52 z 75 Struktura wykładu krok po kroku	Katarzyna Góralczyk	15-06-2026	12:45	13:45	01:00
53 z 75 Symulacje wystąpień (mini wykłady uczestników)	Katarzyna Góralczyk	15-06-2026	13:45	14:30	00:45
54 z 75 Feedback i omówienie	Katarzyna Góralczyk	15-06-2026	14:30	15:00	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
55 z 75 Psychologia sprzedaży online	Daria Łęgocka	16-06-2026	09:00	09:30	00:30
56 z 75 Lejek sprzedażowy w social media	Daria Łęgocka	16-06-2026	09:30	10:30	01:00
57 z 75 Przerwa	Daria Łęgocka	16-06-2026	10:30	10:45	00:15
58 z 75 Tworzenie ofert i komunikatów sprzedażowych	Daria Łęgocka	16-06-2026	10:45	11:45	01:00
59 z 75 Call to Action i storytelling sprzedażowy	Daria Łęgocka	16-06-2026	11:45	12:30	00:45
60 z 75 Przerwa	Daria Łęgocka	16-06-2026	12:30	12:45	00:15
61 z 75 Sprzedaż przez relacje i DM	Daria Łęgocka	16-06-2026	12:45	13:45	01:00
62 z 75 Analiza wyników i podstawy reklam płatnych	Daria Łęgocka	16-06-2026	13:45	14:30	00:45
63 z 75 Plan działania na kolejne 30 dni + zakończenie	Daria Łęgocka	16-06-2026	14:30	15:00	00:30
64 z 75 Plan organizacyjny szkolenia (harmonogram, lista materiałów)	Katarzyna Góralczyk	17-06-2026	09:00	09:30	00:30
65 z 75 Przygotowanie stanowiska do pokazu	Katarzyna Góralczyk	17-06-2026	09:30	10:30	01:00
66 z 75 Przerwa	Katarzyna Góralczyk	17-06-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
67 z 75 Próba generalna szkolenia	Katarzyna Góralczyk	17-06-2026	10:45	11:45	01:00
68 z 75 Omówienie błędów i korekty	Katarzyna Góralczyk	17-06-2026	11:45	12:30	00:45
69 z 75 Przerwa	Katarzyna Góralczyk	17-06-2026	12:30	12:45	00:15
70 z 75 Prowadzenie szkolenia z pokazem (część praktyczna)	Katarzyna Góralczyk	17-06-2026	12:45	13:45	01:00
71 z 75 Analiza pracy trenera i uczestników	Katarzyna Góralczyk	17-06-2026	13:45	14:30	00:45
72 z 75 Podsumowanie całego cyklu 8 dni + plan dalszego rozwoju	Katarzyna Góralczyk	17-06-2026	14:30	15:00	00:30
73 z 75 Walidacja	-	18-06-2026	09:00	10:30	01:30
74 z 75 Przerwa	-	18-06-2026	10:30	10:45	00:15
75 z 75 Walidacja	-	18-06-2026	10:45	12:00	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

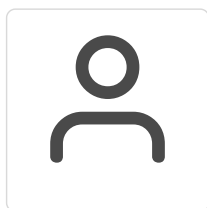
Daria Łęgocka

Daria Łęgocka – Specjalistka ds. Social Media w Branży Beauty

Nazywam się Daria Łęgocka i od czterech lat działam jako specjalistka od social media w branży beauty. W moim portfolio znajdują się różnorodne marki kosmetyczne, instruktorzy oraz salony piękności. Prowadzę własną firmę „Marketing na Różowo,” która zajmuje się wsparciem i rozwijaniem firm z sektora beauty, pomagając im w efektywnym budowaniu obecności online i zwiększaniu sprzedaży.

Dzięki mojej pracy na rzecz różnych marek, zdobyłam doświadczenie, które pozwala mi na tworzenie skutecznych strategii marketingowych, dostosowanych do specyficznych potrzeb branży. Jestem również aktywną prelegentką na licznych konferencjach branżowych zarówno w Polsce, jak i za granicą, gdzie dzielę się swoją wiedzą i doświadczeniem.

Jestem współautorką książki „Podręcznik Stylizacji Paznokci,” która zdobyła uznanie w środowisku beauty. Z wykształcenia jestem podologiem oraz kosmetologiem, co daje mi głębokie zrozumienie specyfiki branży. Moje praktyczne doświadczenie w tych dziedzinach pozwala mi lepiej zrozumieć potrzeby moich klientów oraz dostarczać im spersonalizowane rozwiązania marketingowe, które trafiają w sedno ich oczekiwań.



2 z 2

Katarzyna Góralczyk

Katarzyna Góralczyk to doświadczona instruktorka stylizacji paznokci z ponad 13-letnim stażem w branży beauty. Od początku swojej kariery konsekwentnie rozwija kompetencje zawodowe, łącząc praktykę z pasją do nauczania i wspierania innych w rozwoju. Specjalizuje się w nowoczesnych technikach stylizacji paznokci, a swoją wiedzę przekazuje w sposób uporządkowany, zrozumiały i dostosowany do poziomu uczestników.

Prowadzi szkolenia zarówno w formie stacjonarnej w Sieradzu, jak i online, dzięki czemu dociera do szerokiego grona odbiorców w całej Polsce i poza jej granicami. W trakcie swojej działalności przeszkoliła już tysiące kursantek, pomagając im zdobyć praktyczne umiejętności, pewność siebie oraz przygotowanie do rozpoczęcia pracy w zawodzie lub rozwinięcia własnej działalności gospodarczej.

Jest również aktywną uczestniczką życia branżowego – występuje jako prelegentka na konferencjach, targach i wydarzeniach beauty zarówno w Polsce, jak i za granicą. Dzieli się tam swoją wiedzą, doświadczeniem oraz obserwacjami dotyczącymi trendów i rozwoju rynku stylizacji paznokci.

W pracy szkoleniowej stawia na wysoką jakość kształcenia, indywidualne podejście do uczestników oraz nacisk na praktykę i realne przygotowanie do pracy w zawodzie. Jej szkolenia skierowane są zarówno do osób początkujących, jak i stylistek chcących podnieść swoje kwalifikacje.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik kursu otrzymuje:

-Skrypt szkoleniowy.

-Certyfikat.

Informacje dodatkowe

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina szkolenia = 45 minut)

Dla podmiotów/osób uczestniczących w usłudze, które otrzymają dofinansowanie min. 70%, koszt szkolenia jest zwolniony z podatku VAT (podstawa prawna: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień: § 3 ust. 1 pkt 14).

Przerwy są elastyczne dostosowane do potrzeb pracy uczestników.

Adres

ul. Piotrkowska 211/5u

90-451 Łódź

woj. łódzkie

Szkolenie realizowane jest w lokalu przystosowanym do zajęć teoretycznych i praktycznych, zlokalizowanym pod ziemią w bramie budynku, co zapewnia kameralną atmosferę i ogranicza zakłócenia zewnętrzne. Lokal wyposażony jest w niezbędne meble i sprzęt do prowadzenia zajęć oraz zaplecze socjalne, w tym lodówkę i kuchenkę mikrofalową do dyspozycji uczestników. Pomimo podziemnej lokalizacji, przestrzeń jest dobrze oświetlona i wentylowana, zapewniając komfortowe warunki pracy i nauki przez cały czas trwania kursu.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



PATRYCJA ALEKSANDROWICZ

E-mail plazewska.patrycja@gmail.com

Telefon (+48) 793 388 932