



PROWADZENIE BIZNESU W BRANŻY BEAUTY + MARKETING BEAUTY - szkolenie indywidualne

Numer usługi 2026/03/25/172097/3434231

6 000,00 PLN brutto
6 000,00 PLN netto
375,00 PLN brutto/h
375,00 PLN netto/h
226,67 PLN cena rynkowa ⓘ

"ZASTRZYK
KOBIECOŚCI"

MARTA PIORUN

★★★★★ 5,0 / 5

41 ocen

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 02.06.2026 do 02.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Styl życia / Uroda

Grupa docelowa usługi

Grupę docelową szkolenia stanowią kosmetolodzy i kosmetyczki, którzy chcą podnieść swoje kwalifikacje oraz poszerzyć zakres świadczonych usług o nowoczesne i wysokochodowe procedury zabiegowe. Program skierowany jest również do osób planujących otwarcie własnego gabinetu beauty, które potrzebują kompleksowej wiedzy zarówno z zakresu wykonywania zabiegów, jak i organizacji oraz prowadzenia działalności. Szkolenie dedykowane jest także właścicielom salonów kosmetycznych i gabinetów estetycznych pragnącym rozwinąć ofertę, zwiększyć konkurencyjność na rynku oraz wprowadzić procedury premium. Uczestnikami mogą być ponadto osoby, których celem jest zwiększenie rentowności usług, budowanie stabilnej bazy klientów oraz świadome skalowanie biznesu w branży beauty.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

01-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

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 edukacyjnym szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego i świadomego prowadzenia działalności w branży beauty. Uczestnik zdobywa wiedzę z zakresu tworzenia modelu biznesowego, budowania oferty usługowej, ustalania strategii cenowej, planowania finansów oraz działań marketingowych. Szkolenie rozwija umiejętności organizacji pracy, obsługi klienta oraz podejmowania decyzji wspierających rentowność i stabilny rozwój firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę z zakresu planowania i organizowania działalności w branży beauty.	+ charakteryzuje budowę i funkcje skóry + opisuje procesy starzenia skóry + wyjaśnia mechanizmy regeneracji i przebudowy tkanek + wskazuje rolę fibroblastów i kolagenu w terapiach stymulujących	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi zaplanować ofertę usługową oraz strategię cenową.	dokonuje kalkulacji kosztów usługi ustala cenę z uwzględnieniem marży tworzy przykładowy pakiet usług	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi zaplanować podstawowe działania marketingowe w branży beauty.	+ opracowuje zarys strategii marketingowej + wskazuje kanały promocji dopasowane do grupy docelowej + proponuje działania budujące lojalność klienta	Wywiad swobodny
Uczestnik zna podstawowe obowiązki prawne i organizacyjne przedsiębiorcy w branży beauty.	+ wymienia podstawowe obowiązki formalne + opisuje zasady prowadzenia dokumentacji + wskazuje podstawowe ryzyka prawne	Wywiad swobodny

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

Moduł I – Rynek i fundamenty biznesu beauty

Specyfika rynku beauty

Analiza lokalnej konkurencji

Określenie grupy docelowej

Budowanie przewagi konkurencyjnej

Tworzenie modelu biznesowego

Formy prowadzenia działalności gospodarczej

Pozycjonowanie marki

Moduł II – Tworzenie oferty i strategia cenowa

Budowanie spójnej oferty usługowej

Tworzenie pakietów i programów lojalnościowych

Strategia cenowa w branży beauty

Kalkulacja kosztów stałych i zmiennych

Analiza rentowności usług

Najczęstsze błędy w wycenie usług

Budowanie oferty wysokomarżowej

Moduł III – Zarządzanie finansami

Podstawy budżetowania w małej firmie

Prognozowanie przychodów

Kontrola kosztów

Planowanie inwestycji

Zarządzanie płynnością finansową

Współpraca z biurem rachunkowym

Podstawowe obowiązki podatkowe przedsiębiorcy

Moduł IV – Marketing i sprzedaż usług beauty

Tworzenie strategii marketingowej

Budowanie marki osobistej

Komunikacja w social media

Tworzenie treści eksperckich
Pozyskiwanie nowych klientów
Budowanie lojalności klientów
Sprzedaż pakietowa i zwiększanie wartości koszyka klienta
Standard obsługi klienta

Moduł V – Organizacja pracy i zarządzanie gabinetem

Planowanie grafiku pracy
Standaryzacja obsługi klienta
Tworzenie procedur wewnętrznych
Optymalizacja czasu pracy
Budowanie zespołu
Delegowanie zadań
Rozwój i motywowanie pracowników

Moduł VI – Aspekty prawne i bezpieczeństwo prowadzenia działalności

Rejestracja działalności
Obowiązki przedsiębiorcy
Ochrona danych osobowych (RODO)
Dokumentacja w gabinecie
Umowy z pracownikami i współpracownikami
Odpowiedzialność cywilna
Ubezpieczenie działalności

Część warsztatowa

Analiza indywidualnego pomysłu biznesowego uczestnika
Tworzenie uproszczonego modelu biznesowego
Opracowanie struktury oferty
Kalkulacja przykładowych cen usług
Przygotowanie planu marketingowego
Symulacja rozmowy sprzedażowej
Analiza przypadków biznesowych

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Zapewniamy modelki, na których będą wykonywane zabiegi.
Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną (45 minut).
Przerwy nie są wliczane w czas trwania szkolenia.
Szkolenie odbędzie się w odpowiednio wyposażonym gabinecie kosmetycznym.

Każdemu z uczestników zostanie przydzielone osobne stanowisko pracy.

Harmonogram jest orientacyjnym czasem realizacji poszczególnych etapów kursu.

Godziny realizacji poszczególnych części mogą ulec zmianie.

Walidacja

Szkolenie zakończy się walidacją.

Warunkiem ukończenia szkolenia jest obecność za zajęciach i zaliczenie praktyczne.

Walidacje będą przeprowadzane dwoma sposobami. Pierwszą metodą będzie 15-minutowy wywiad swobodny przeprowadzany z każdą uczestniczką w celu sprawdzenia wiedzy teoretycznej. Następnie trener przystąpi do obserwacji pracy kursantek w warunkach symulowanych, aby ocenić ich indywidualne umiejętności w zakresie wykonywanych zabiegów. Na ten etap walidacji przewidziano 15 minut. Sumarycznie na jedną osobę przypada 30-minutowa walidacja, na którą składa się 15 minut weryfikacji wiedzy teoretycznej oraz 15 minut na sprawdzenie umiejętności praktycznych.

W harmonogramie uwzględniono czas walidacji na 1 uczestnika (15 min. wywiad swobodny, 15 min. obserwacja w warunkach symulowanych).

Osoba przeprowadzająca walidację nie bierze udziału w całej części edukacyjnej szkolenia.

Zwolnienie z VAT

Usługa zwolniona z VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U.2013 poz. 1722 z późniejszymi zmianami).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Omówienie celu szkolenia i zasad pracy	Marta Piorun	02-06-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 11 Moduł I – Fundamenty biznesu beauty	Marta Piorun	02-06-2026	09:30	10:30	01:00
3 z 11 Moduł II – Oferta i strategia cenowa	Marta Piorun	02-06-2026	10:30	12:30	02:00
4 z 11 Moduł III – Zarządzanie finansami	Marta Piorun	02-06-2026	12:30	13:30	01:00
5 z 11 Przerwa	Marta Piorun	02-06-2026	13:30	14:00	00:30
6 z 11 Moduł IV – Marketing i sprzedaż	Marta Piorun	02-06-2026	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Sprzedaż usług i obsługa klienta	Marta Piorun	02-06-2026	15:30	17:00	01:30
8 z 11 Moduł V – Organizacja pracy i zarządzanie gabinetem	Marta Piorun	02-06-2026	17:00	19:00	02:00
9 z 11 Moduł VI – Aspekty prawne	Marta Piorun	02-06-2026	19:00	20:00	01:00
10 z 11 Podsumowanie szkolenia	Marta Piorun	02-06-2026	20:00	20:30	00:30
11 z 11 Walidacja	-	02-06-2026	20:30	21:00	00:30

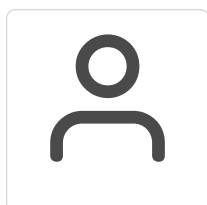
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	375,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	375,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Piorun

Właścicielka gabinetu kosmetycznego "Zastrzyk Kobiecości" prowadzonego od 2020 roku. Z kosmetyką estetyczną związana od 2019 roku. Specjalizuje się w modelowaniu ust i wolumetrii – każdego dnia wykonuje zabiegi poprawiające komfort życia klientów. Nieustannie poszerza swoje

kwalifikacje poprzez uczestnictwo w różnego typu szkoleniach, konferencjach i wydarzeniach branżowych. Ukończyła studia z zakresu zarządzania. Obecnie studentka III roku pielęgniarstwa. Od wielu lat prowadzi kursy z kosmetologii i medycyny estetycznej, dzieląc się z innymi swoją specjalistyczną wiedzą i bogatym doświadczeniem.

Na przestrzeni ostatnich 5 lat odbyła szereg szkoleń u najlepszych specjalistów zarówno w Polsce, jak i za granicą:

IX 2019 – Szkolenie z zaawansowanych technik powiększania ust kwasem hialuronowym (Centrum Upięszczenia Twarzy);
VI 2020 – Lipolytic mesotherapy treatments (Estetyczna Akademia);
II 2020 – Training in lip contour;
IX 2020 – Modelowanie ust poziom masterclass (Medesthetic Katarzyna Furmaniak);
VIII 2020 – Wypełniacze III stopnia (Instytut Zdrowia i Urody, Anna Mazur);
IX 2020 – Rzeźbienia ust na płasko (Shadow Lines Marta Szuter);
VII 2021 – Szkolenie z obsługi urządzenia Bloomea Paris;
IX 2021 – Powikłania i metody im zapobiegania w kosmetologii i medycynie estetycznej (Warsaw Aesthetic Academy);
XII 2021 – Pierwsza pomoc, powikłania po zabiegach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje materiały szkoleniowe obejmujące: wzór uproszczonego modelu biznesowego, arkusz kalkulacji kosztów i cen usług, schemat planu marketingowego oraz checkliście formalno-prawną dla przedsiębiorcy w branży beauty.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje zaświadczenie potwierdzające udział w szkoleniu.

Informacje dodatkowe

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. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena nie obejmuje kosztów bezpośrednio niezwiązanych z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych, przekazywanych uczestnikom(-czkom) projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Adres

ul. Słupecka 4
02-309 Warszawa
woj. mazowieckie

Szkolenie prowadzone w odpowiednio wyposażonym gabinecie kosmetycznym.
Brak udogodnień dla osób niepełnosprawnych.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marta Piorun

E-mail martapiorun5@gmail.com

Telefon (+48) 534 454 464