



Skuteczna sprzedaż, obsługa i budowanie lojalności klienta w gabinecie beauty - szkolenie

Numer usługi 2026/04/21/143893/3501673

3 600,00 PLN brutto
3 600,00 PLN netto
180,00 PLN brutto/h
180,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Eventun Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5

580 ocen

📍 Rzeszów

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 08.10.2026 do 09.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób z różnym doświadczeniem w branży kosmetycznej, w tym:

- właścicieli i managerów salonów beauty, klinik kosmetyologii estetycznej i spa,
- osób planujących otwarcie własnego gabinetu,
- specjalistów, którzy chcą wzmocnić swoją markę osobistą i komunikację biznesową.

Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

07-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Skuteczna sprzedaż, obsługa i budowanie lojalności klienta w gabinecie beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia profesjonalnej obsługi klienta, skutecznej sprzedaży i budowania lojalności w gabinecie beauty poprzez efektywną komunikację i dopasowaną ofertę.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje potrzeby klienta i unika błędów w obsłudze	- rozpoznaje potrzeby i oczekiwania klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
	- identyfikuje i eliminuje błędy w obsłudze	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
	- dostosowuje komunikację do typu klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
	- buduje autorytet eksperta w relacji z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi rozmowę sprzedażową i konsultację z klientem	- wykorzystuje pytania sprzedażowe i techniki komunikacyjne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- prowadzi rozmowę od pierwszego kontaktu po pożegnanie	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- radzi sobie z obiekcjami klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- prezentuje ofertę i zamyka sprzedaż	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje lojalność klienta i strukturę wizyty	- projektuje strukturę wizyty i konsultacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- tworzy i prezentuje plan pielęgnacyjny	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- wdraża działania zwiększające powtarzalność wizyt	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- utrzymuje relacje długoterminowe z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Psychologia klienta – potrzeby, oczekiwania, emocje
2. Błędy w obsłudze klienta i jak ich unikać
3. Kluczowe momenty sprzedażowe i techniki komunikacji
4. Praca z obiekcjami klienta i drobne gesty budujące lojalność
5. Schemat wizyty i konsultacja – diagnoza potrzeb
6. Tworzenie i prezentacja planu pielęgnacyjnego
7. Techniki domykania sprzedaży i podtrzymywania relacji
8. Budowanie długoterminowej lojalności klienta
9. Walidacja - test teoretyczny, obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa "Skuteczna sprzedaż, obsługa i budowanie lojalności klienta w gabinecie beauty - szkolenie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia profesjonalnej obsługi klienta, skutecznej sprzedaży i budowania lojalności w gabinecie beauty poprzez efektywną komunikację i dopasowaną ofertę.

Szkolenie skierowane jest do osób z różnym doświadczeniem w branży kosmetycznej, w tym:

- właścicieli i managerów salonów beauty, klinik kosmetycznej i spa,
- osób planujących otwarcie własnego gabinetu,
- specjalistów, którzy chcą wzmocnić swoją markę osobistą i komunikację biznesową.

Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych i składa się z części teoretycznej 10 h, części praktycznej 7 h 15 min, walidacji 30 min, przerw 2 h 30 min. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 12.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Proces walidacji będzie przebiegał następująco: uczestnik wykona wcześniej przygotowane zadanie symulacyjne, a walidator oceni jego działania na podstawie scenariusza i karty obserwacyjnej (minimalny próg zaliczenia: 80%). Następnie uczestnik rozwiąże test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który również wymaga uzyskania minimum 80% poprawnych odpowiedzi i zostanie sprawdzony bezpośrednio po jego zakończeniu przez Osobę walidującą usługę. Wyniki obu form walidacji zostaną przekazane uczestnikowi od razu po zakończeniu i odnotowane w protokole.

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali konferencyjnej wyposażonej m.in. w rzutnik i flipchart z zachowaniem zasad BHP oraz organizacją przerw zgodną z harmonogramem.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Psychologia klienta – potrzeby, oczekiwania, emocje	Marzena Sitarz – Szmigiel	08-10-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	08-10-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Błędy w obsłudze klienta i jak ich unikać	Marzena Sitarz – Szmigiel	08-10-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	08-10-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Kluczowe momenty sprzedażowe i techniki komunikacji	Marzena Sitarz – Szmigiel	08-10-2026	13:45	15:15	01:30
6 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	08-10-2026	15:15	15:30	00:15
7 z 15 Praca z obiekcjami klienta i drobne gesty budujące lojalność	Marzena Sitarz – Szmigiel	08-10-2026	15:30	16:30	01:00
8 z 15 Schemat wizyty i konsultacja – diagnoza potrzeb	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-10-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-10-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Tworzenie i prezentacja planu pielęgnacyjnego	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-10-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-10-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Techniki domykania sprzedaży i podtrzymywania relacji	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-10-2026	13:45	15:15	01:30
13 z 15 Przerwa	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-10-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 15 Budowanie długoterminowej lojalności klienta	Marzena Sitarz – Szmigiel	09-10-2026	15:30	16:00	00:30
15 z 15 Walidacja - test teoretyczny, obserwacja w warunkach symulowanych	-	09-10-2026	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marzena Sitarz – Szmigiel

Ekspertka z ponad 14-letnim doświadczeniem w branży beauty i zarządzaniu. Twórczyni i właścicielka sieci stylizacji paznokci przekształconej w system franczyzowy, zarządzająca zespołem 45 specjalistek. Była dyrektor generalna jednego z największych salonów kosmetycznych w Rzeszowie, łączącego usługi spa i medycyny estetycznej. Projektantka i manager koncepcji Spa w pięciogwiazdkowym hotelu Bristol Tradition & Luxury. Współpracowała z inwestorami i właścicielami przy tworzeniu salonów kosmetycznych i fryzjerskich – od koncepcji po ofertę, strategię marketingową, rekrutację i szkolenia personelu. Założycielka konferencji „Biznes&Beauty” oraz autorka licznych projektów wspierających rozwój marek w branży kosmetycznej i spa. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń z zakresu branding, strategii marketingowej, komunikacji marki oraz sprzedaży usług w branży beauty. Wiedzę trenerską łączy z praktycznym doświadczeniem biznesowym. Nieustannie podnosi swoje kwalifikacje, uczestnicząc w branżowych szkoleniach, konferencjach i seminariach dotyczących kosmetyologii, spa oraz medycyny estetycznej. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: kontakt@marzenasitarz.pl.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie - materiały dla uczestników obejmują zestawy kart zawierających z najważniejsze zagadnienia ze szkolenia, zestaw ćwiczeń do pracy własnej.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.
- Harmonogram z przerwami opracowano zgodnie z wymogami Znaku Jakości MSUES 2.0, co zapewnia efektywność nauki i komfort uczestników oraz potwierdza wysoką jakość świadczonej usługi.

Adres

ul. Podpromie 12
35-051 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



Zdzisław Celusta

E-mail zdzislaw.celusta@eventun.pl

Telefon (+48) 608 427 360