



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

487 ocen

Unico Biznes: Zarządzanie salonem stylizacji paznokci - szkolenie online.

Numer usługi 2026/07/24/160223/3708711

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👤 Zajęcia indywidualne
- 🕒 40:00 h
- 📅 05.10.2026 do 09.10.2026

9 348,00 PLN brutto

7 600,00 PLN netto

233,70 PLN brutto/h

190,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Właścicielki salonów stylizacji paznokci na poziomie początkującym lub średniozaawansowanym, samodzielnie zarządzające organizacją pracy, ofertą i obsługą klientek.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	04-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego organizowania i rozwijania salonu stylizacji paznokci w zakresie strategii marki, kalkulacji rentowności usług, planowania działań marketingowych, obsługi klientek oraz wdrażania działań sprzedażowych i organizacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje model biznesowy salonu stylizacji paznokci i określa kierunek jego pozycjonowania	charakteryzuje profil idealnej klientki salonu	Wywiad ustrukturyzowany
	wskazuje wyróżniki oferty salonu na tle konkurencji	Wywiad ustrukturyzowany
	przygotowuje podstawowe elementy misji, wizji i standardów salonu	Analiza dowodów i deklaracji
Sporządza kalkulację rentowności wybranych usług salonu beauty	objaśnia różnicę między kosztami stałymi i kosztami zmiennymi	Wywiad ustrukturyzowany
	oblicza koszt wykonania wybranej usługi z uwzględnieniem materiałów i czasu pracy	Analiza dowodów i deklaracji
	przygotowuje arkusz rentowności dla wybranych usług salonu	Analiza dowodów i deklaracji
Planuje działania marketingowe wspierające pozyskiwanie i utrzymanie klientek salonu	charakteryzuje podstawowe kanały promocji lokalnej salonu	Wywiad ustrukturyzowany
	dobiera typy treści do komunikacji salonu stylizacji paznokci	Wywiad ustrukturyzowany
	przygotowuje miesięczny plan działań marketingowych dla salonu	Analiza dowodów i deklaracji
Przygotowuje standardy komunikacji, obsługi klientek i działań wdrożeniowych w salonie	opisuje etapy doświadczenia klientki w kontakcie z salonem	Wywiad ustrukturyzowany
	przygotowuje scenariusz rozmowy w trudnej sytuacji obsługowej	Analiza dowodów i deklaracji
	sporządza plan wdrożenia działań organizacyjnych na 30, 60 i 90 dni	Analiza dowodów i deklaracji

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1: Fundamenty biznesu i strategia marki beauty

Moduł 1 – Analiza strategiczna i DNA marki salonu beauty (teoria)

- analiza obecnego modelu działania salonu stylizacji paznokci
- przejście od roli wykonawczej do roli właścicielki zarządzającej biznesem
- określenie idealnej klientki salonu
- identyfikacja wyróżników salonu na tle konkurencji

Moduł 2 – Architektura oferty, cennik i personal branding właścicielki (teoria)

- konstrukcja menu usług w salonie stylizacji paznokci
- rozpoznawanie usług rentownych i nierentownych
- podstawy psychologii cen w branży beauty
- rola właścicielki w budowaniu wizerunku salonu

Moduł 3 – Pozycjonowanie salonu i standardy marki (teoria)

- wybór pozycjonowania salonu: premium, średnia półka, usługi ekspresowe
- spójność komunikacji marki z ofertą i poziomem obsługi
- standardy wizualne i operacyjne salonu
- wpływ konsekwencji wizerunkowej na lojalność klientów

Moduł 4 – Misja, wizja oraz „Księga Standardów” salonu (praktyka)

- przygotowanie roboczej misji i wizji salonu
- opracowanie podstawowych standardów obsługi i komunikacji
- określenie elementów wyróżniających markę salonu
- przygotowanie wstępnej struktury „Księgi Standardów”

Dzień 2: Finanse, księgowość i rentowność salonu

Moduł 5 – Podstawy formalno-prawne, podatki i dokumenty finansowe (teoria)

- podstawowe formy opodatkowania działalności w branży beauty
- współpraca z księgowością i czytanie podstawowych dokumentów
- kasa fiskalna i podstawowe obowiązki organizacyjne salonu
- znaczenie procedur i dokumentacji w codziennym prowadzeniu działalności

Moduł 6 – Rentowność usług i kalkulacja kosztów w salonie beauty (teoria)

- różnica między przychodem, kosztem i zyskiem
- kalkulacja zużycia materiałów przy jednej usłudze
- koszt roboczogodziny stanowiska pracy
- analiza rentowności usług w menu salonu

Moduł 7 – Płynność finansowa, koszty stałe i koszty zmienne (teoria)

- koszty stałe i koszty zmienne w salonie stylizacji paznokci
- planowanie poduszki finansowej salonu
- analiza rezerwacji jako źródła danych o sprzedaży
- kontrola przepływów finansowych w ujęciu miesięcznym

Moduł 8 – Arkusz rentowności dla usług salonu (praktyka)

- przygotowanie prostego arkusza kalkulacji rentowności
- wpisanie kosztów materiałów i czasu pracy
- obliczenie rentowności wybranych usług
- interpretacja wyników i wskazanie usług wymagających zmiany ceny lub zakresu

Dzień 3: Marketing 360° i pozyskiwanie klientek

Moduł 9 – Social media w komunikacji salonu stylizacji paznokci (teoria)

- rola treści wizualnych w pozyskiwaniu klientek
- typy treści: metamorfozy, edukacja, backstage, opinie klientek
- podstawy tworzenia krótkich materiałów promocyjnych
- błędy w komunikacji wizualnej salonów beauty

Moduł 10 – Marketing lokalny i wizytówka Google salonu (teoria)

- znaczenie widoczności lokalnej salonu
- podstawowe elementy wizytówki firmy w mapach Google
- sposoby pozyskiwania opinii od klientek zgodnie z dobrymi praktykami
- wpływ opinii i lokalizacji na decyzję o rezerwacji wizyty

Moduł 11 – Proste kampanie płatne i automatyzacja działań marketingowych (teoria)

- podstawy lokalnych kampanii reklamowych w mediach społecznościowych
- określanie grupy odbiorców kampanii salonu
- planowanie budżetu i celu kampanii
- automatyzacja przypomnień, rezerwacji i komunikacji z klientkami

Moduł 12 – Kalendarz marketingowy i system lojalnościowy salonu (praktyka)

- przygotowanie kalendarza działań promocyjnych
- zaplanowanie tematów postów i materiałów na 30 dni
- opracowanie prostego mechanizmu lojalnościowego
- dopasowanie promocji do sezonowości branży beauty

Dzień 4: Psychologia komunikacji i obsługa klienta premium

Moduł 13 – Customer Journey i standard obsługi klienta premium (teoria)

- etapy doświadczenia klientki od rezerwacji do kontaktu po wizycie
- znaczenie pierwszego kontaktu i powitania w salonie
- standard komunikacji przed, w trakcie i po usłudze
- elementy wpływające na odbiór profesjonalizmu salonu

Moduł 14 – Asertywność, granice i komunikacja w relacji z klientką (teoria)

- zasady komunikacji asertywnej w kontakcie z klientką
- stawianie granic bez pogorszenia relacji
- komunikacja w sytuacji spóźnienia lub odwołania wizyty
- higiena psychiczna właścicielki i stylistki w relacjach usługowych

Moduł 15 – Trudne sytuacje, reklamacje i kryzysy w social mediach (teoria)

- procedura przyjmowania reklamacji
- komunikacja w sytuacji niezadowolenia z usługi
- reagowanie na negatywne komentarze w mediach społecznościowych
- zamiana błędu obsługowego w działanie naprawcze

Moduł 16 – Scenariusze rozmów z klientkami i reklamacje (praktyka)

- przygotowanie skryptu rozmowy o spóźnieniu klientki
- przygotowanie skryptu rozmowy o podwyżce cen
- opracowanie odpowiedzi na reklamację
- ćwiczenie komunikacji w sytuacji odwołania wizyty w krótkim terminie

Dzień 5: Sprzedaż, skalowanie i automatyzacja biznesu

Moduł 17 – Sprzedaż usług i produktów podczas wizyty klientki (teoria)

- podstawy sprzedaży dodatkowej w salonie stylizacji paznokci
- naturalna rekomendacja pielęgnacji domowej
- zwiększanie wartości koszyka podczas jednej wizyty
- granice między doradztwem a nachalną sprzedażą

Moduł 18 – Zarządzanie czasem i produktywność właścicielki salonu (teoria)

- analiza organizacji dnia pracy w salonie
- optymalizacja czasu bez obniżenia jakości usługi
- planowanie pracy właścicielki i czasu wolnego
- procedury wspierające powtarzalność działań

Moduł 19 – Rekrutacja, delegowanie i modele współpracy w salonie (teoria)

- moment zatrudnienia pierwszej pracownicy lub współpracownicy
- podstawowe modele rozliczeń w branży beauty
- przekazywanie standardów pracy nowej osobie
- zakres zadań możliwych do delegowania

Moduł 20 – Plan wdrożenia działań na 30, 60 i 90 dni (praktyka)

- przygotowanie listy działań wdrożeniowych po szkoleniu
- uporządkowanie priorytetów na najbliższe 30 dni
- zaplanowanie działań średnioterminowych na 60 i 90 dni
- wskazanie obszarów wymagających dalszego monitorowania

Walidacja efektów uczenia się

Opis procesu walidacji efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji wszystkich modułów dydaktycznych szkolenia, w ostatnim dniu usługi, zgodnie z harmonogramem i trwa 60 minut.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- Wywiad ustrukturyzowany (30 minut), służący weryfikacji wiedzy dotyczącej profilu idealnej klientki, wyróżników oferty salonu, kosztów stałych i zmiennych, typów treści marketingowych oraz etapów doświadczenia klientki w kontakcie z salonem,
- Analiza dowodów i deklaracji (30 minut), polegająca na analizie przygotowanych przez Uczestnika materiałów, w szczególności elementów misji, wizji i standardów salonu, kalkulacji kosztów i arkusza rentowności, miesięcznego planu działań marketingowych, scenariusza rozmowy w trudnej sytuacji obsługowej oraz planu wdrożenia działań na 30, 60 i 90 dni,

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie minimum 80% frekwencji oraz zaangażowanie Uczestnika w realizację części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Proces walidacji prowadzony jest z zachowaniem rozdzielności funkcji, polegającej na oddzieleniu procesu kształcenia i szkolenia od procesu walidacji.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest zaświadczeniem ukończenia szkolenia oraz certyfikatem, zawierającym informację o uzyskaniu kompetencji oraz potwierdzenie przeprowadzenia walidacji efektów uczenia się w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

- Szkolenie prowadzone jest indywidualnie.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 40 godzinach zegarowych.
- Ilość godzin teoretycznych: 25 godzin zegarowych
- Ilość godzin praktycznych: 9 godzin zegarowych

- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.
- Usługa odbywa się zdalnie w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 31

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 Dzień 1. Moduł 1. Analiza strategiczna i DNA marki salonu beauty (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	05-10-2026	10:00	12:00	02:00
2 z 31 Dzień 1. Moduł 2. Architektura oferty, cennik i personal branding właścicielki (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	05-10-2026	12:00	13:00	01:00
3 z 31 -	Przerwa	-	05-10-2026	13:00	13:30	00:30
4 z 31 Dzień 1. Moduł 3. Pozycjonowanie salonu i standardy marki (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	05-10-2026	13:30	15:30	02:00
5 z 31 -	Przerwa	-	05-10-2026	15:30	16:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 31 Dzień 1. Moduł 4. Misja, wizja oraz "Księga Standardów" salonu (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	05-10-2026	16:00	18:00	02:00
7 z 31 Dzień 2. Moduł 5. Podstawy formalno-prawne, podatki i dokumenty finansowe (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	06-10-2026	10:00	12:00	02:00
8 z 31 Dzień 2. Moduł 6. Rentowność usług i kalkulacja kosztów w salonie beauty (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	06-10-2026	12:00	13:00	01:00
9 z 31 -	Przerwa	-	06-10-2026	13:00	13:30	00:30
10 z 31 Dzień 2. Moduł 7. Płynność finansowa, koszty stałe i koszty zmienne (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	06-10-2026	13:30	15:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 31 -	Przerwa	-	06-10-2026	15:30	16:00	00:30
12 z 31 Dzień 2. Moduł 8. Arkusz rentowności dla usług salonu (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	06-10-2026	16:00	18:00	02:00
13 z 31 Dzień 3. Moduł 9. Social media w komunikacji salonu stylizacji paznokci (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	07-10-2026	10:00	12:00	02:00
14 z 31 Dzień 3. Moduł 10. Marketing lokalny i wizytówka Google salonu (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	07-10-2026	12:00	13:00	01:00
15 z 31 -	Przerwa	-	07-10-2026	13:00	13:30	00:30
16 z 31 Dzień 3. Moduł 11. Proste kampanie płatne i automatyzacja działań marketingowych (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	07-10-2026	13:30	15:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 31 -	Przerwa	-	07-10-2026	15:30	16:00	00:30
18 z 31 Dzień 3. Moduł 12. Kalendarz marketingowy i system lojalnościowy salonu (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	07-10-2026	16:00	18:00	02:00
19 z 31 Dzień 4. Moduł 13. Customer Journey i standard obsługi klienta premium (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	08-10-2026	10:00	12:00	02:00
20 z 31 Dzień 4. Moduł 14. Asertywność, granice i komunikacja w relacji z klientką (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	08-10-2026	12:00	13:00	01:00
21 z 31 -	Przerwa	-	08-10-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 31 Dzień 4. Moduł 15. Trudne sytuacje, reklamacje i kryzysy w social mediach (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	08-10-2026	13:30	15:30	02:00
23 z 31 -	Przerwa	-	08-10-2026	15:30	16:00	00:30
24 z 31 Dzień 4. Moduł 16. Scenariusze rozmów z klientkami i reklamacje (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	08-10-2026	16:00	18:00	02:00
25 z 31 Dzień 5. Moduł 17. Sprzedaż usług i produktów podczas wizyty klientki (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	09-10-2026	10:00	12:00	02:00
26 z 31 Dzień 5. Moduł 18. Zarządzanie czasem i produktywność właścicielki salonu (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	09-10-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 31 -	Przerwa	-	09-10-2026	13:00	13:30	00:30
28 z 31 Dzień 5. Moduł 19. Rekrutacja, delegowanie i modele współpracy w salonie (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	09-10-2026	13:30	15:30	02:00
29 z 31 -	Przerwa	-	09-10-2026	15:30	16:00	00:30
30 z 31 Dzień 5. Moduł 20. Plan wdrożenia działań na 30, 60 i 90 dni (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Katarzyna Pawłowska	09-10-2026	16:00	17:00	01:00
31 z 31 -	Walidacja	-	09-10-2026	17:00	18:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	40:00
w tym suma godzin zajęć	34:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	46:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 348,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	233,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	40:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Pawłowska

Doświadczona coachka, mentorka, liderka i menadżerka, która przez 26 lat z sukcesem rozwijała swoją karierę zawodową w korporacjach.

Kasia jest akredytowanym coachem ACC (ICF), co potwierdza jej zaangażowanie w stały rozwój zawodowy oraz najwyższą jakość świadczonych usług. W latach 2020–2022 zdobyła kluczowe kompetencje na renomowanych uczelniach i instytucjach szkoleniowych, w tym:

- Uniwersytet SWPS, studia podyplomowe z Psychologii Pozytywnej (październik 2021 – czerwiec 2022), które wzbogaciły jej wiedzę o naukowe podstawy budowania dobrostanu psychicznego.
- Erickson Coaching International, Accredited Coach Program ACTP (wrzesień 2020 – marzec 2021), gdzie uzyskała międzynarodową akredytację w dziedzinie coachingu.

- Wszechnica Uniwersytetu Jagiellońskiego, kurs Erickson Solution Focused Coach, The Art & Science of Coaching (kwiecień 2020 – sierpień 2020), który dostarczył jej zaawansowanych narzędzi w zakresie coachingu skoncentrowanego na rozwiązaniach.

Jej bogate doświadczenie zawodowe i życiowe, połączone z pasją do wspierania innych, sprawiają, że potrafi skutecznie wspierać swoich klientów w podejmowaniu odważnych decyzji oraz budowaniu trwałych i satysfakcjonujących relacji, które przynoszą radość i spełnienie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Na wniosek uczestnika materiały dydaktyczne mogą zostać dostosowane do indywidualnych potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami, w zakresie możliwym do realizacji przez Dostawcę Usługi.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uznania usługi za ukończoną i uprawniającą do dofinansowania jest minimum 80% frekwencji uczestnika w zajęciach oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. dokłada starań, aby zapewnić dostępność usługi osobom ze szczególnymi potrzebami. W przypadku potrzeby zapewnienia dodatkowych udogodnień lub dostosowań prosimy o kontakt przed zapisem na usługę, w celu ustalenia możliwego zakresu wsparcia.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, jeśli dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. Przy niższym poziomie dofinansowania do ceny netto doliczany jest VAT 23%.

Zwolnienie stosowane jest na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze zdalnej w czasie rzeczywistym

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

Usługa będzie realizowana zdalnie w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy **Zoom**.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem stacjonarnym, laptopem lub tabletem z dostępem do internetu,
- sprawną kamerą internetową oraz mikrofonem – ich posiadanie jest obowiązkowe przez cały czas trwania usługi,
- głośnikami lub słuchawkami umożliwiającymi odbiór dźwięku.

Minimalna rekomendowana specyfikacja urządzenia:

- procesor: minimum 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy,
- pamięć RAM: minimum 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

Uczestnik powinien posiadać stabilne łącze internetowe umożliwiające udział w transmisji audio-wideo w czasie rzeczywistym.

Minimalne wymagania:

- co najmniej **600 kb/s** dla połączenia wideo wysokiej jakości.

Zalecane parametry:

- **1,2 Mb/s** dla połączenia wideo w jakości 720p,
- **3,8 Mb/s** dla połączenia wideo w jakości 1080p.

Dla komfortowego uczestnictwa w zajęciach rekomendowane jest korzystanie ze stabilnego łącza szerokopasmowego, zwłaszcza przy jednoczesnym korzystaniu z kamery, mikrofonu i udostępnianiu materiałów.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

Uczestnik powinien posiadać:

- aktualny system operacyjny obsługujący platformę Zoom,
- aktualną wersję jednej z przeglądarek internetowych, np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Microsoft Edge lub Opera,
- dostęp do aplikacji Zoom lub możliwość połączenia się przez przeglądarkę internetową.

Zaleca się korzystanie z aktualnej wersji aplikacji Zoom, ponieważ może to poprawić jakość połączenia, stabilność uczestnictwa oraz dostęp do wszystkich funkcji spotkania.

Dodatkowe wymagania organizacyjne

Warunkiem aktywnego udziału w usłudze jest:

- dołączenie do spotkania za pomocą indywidualnie udostępnionego linku,
- możliwość dwustronnej komunikacji z trenerem i grupą,
- gotowość do potwierdzania obecności na zajęciach zgodnie z zasadami realizacji usługi,
- korzystanie z urządzenia pozwalającego na bieżący odbiór obrazu, dźwięku oraz materiałów udostępnianych przez trenera.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

Link do spotkania jest aktywny do momentu zakończenia danej sesji szkoleniowej lub webinaru, zgodnie z harmonogramem usługi.

Kontakt



RAFAŁ LISSER

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771