



HSS ŁUKASZ
NOWAK

★★★★★ 5,0 / 5

1 099 ocen

Szkolenie Sprzedaż i wycena usług – budowanie oferty i skuteczna komunikacja wartości

Numer usługi 2026/08/13/119329/3744445

📍 Nowa Sól

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 16:00 h

📅 21.08.2026 do 28.08.2026

2 704,00 PLN brutto

2 704,00 PLN netto

169,00 PLN brutto/h

169,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do fryzjerów, trychologów, właścicieli gabinetów fryzjerskich i trychologicznych, kosmetologów oraz osób świadczących usługi związane z pielęgnacją skóry głowy i włosów, które chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży usług oraz poprawić rentowność swojej działalności. Nie ma dodatkowych wymagań.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	20-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do tworzenia atrakcyjnej i rentownej oferty usług trychologicznych, prawidłowej kalkulacji cen, prowadzenia sprzedaży doradczej oraz skutecznego komunikowania wartości usług w celu zwiększenia sprzedaży i budowania długofalowych relacji z klientami gabinetu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje ofertę usług trychologicznych dopasowaną do grupy docelowej	Uczestnik określa potrzeby wybranej grupy klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik dobiera usługi do oczekiwań klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik tworzy elementy oferty usługowej uwzględniające analizę rynku	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik kalkuluje cenę usług z uwzględnieniem kosztów, marży i strategii sprzedażowej	Uczestnik identyfikuje koszty wykonania usługi	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik wylicza cenę usługi z uwzględnieniem marży	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik tworzy pakiety usług i koszyki sprzedażowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki sprzedaży doradczej w kontakcie z klientem	Uczestnik przeprowadza diagnozę potrzeb klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik dobiera usługę do problemu klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik stosuje techniki rekomendacji usług podczas rozmowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik komunikuje wartość usług w sposób zwiększający decyzję zakupową klienta	Uczestnik przedstawia korzyści wynikające z usługi	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik odpowiada na obiekcje klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik stosuje komunikaty budujące zaufanie i relację 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 wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program usługi:

Moduł 1: Projektowanie oferty usług trychologicznych

- Analiza potrzeb klientów i trendów rynkowych
- Określanie grupy docelowej usług
- Tworzenie atrakcyjnej oferty usługowej
- Budowanie przewagi konkurencyjnej gabinetu
- Dopasowanie usług do różnych typów klientów

Moduł 2: Kalkulacja cen i budowanie rentownej oferty

- Składniki kosztów usług trychologicznych
- Metody kalkulacji cen usług
- Wyznaczanie marży i progu rentowności
- Pakietyzacja usług i tworzenie koszyków sprzedażowych
- Strategie cenowe w gabinecie trychologicznym

Moduł 3: Sprzedaż doradcza w gabinecie

- Diagnoza potrzeb klienta
- Rozpoznawanie oczekiwań i obiekcji klientów
- Dobór usług do problemów klienta
- Techniki rekomendacji usług i produktów
- Budowanie zaufania podczas rozmowy sprzedażowej

Moduł 4: Komunikacja wartości usług

- Prezentowanie korzyści zamiast cech usługi
- Komunikowanie wartości terapii trychologicznych
- Budowanie relacji długofalowych z klientem
- Techniki zwiększające decyzję zakupową klienta
- Komunikacja posprzedażowa i utrzymanie klienta

Moduł 5: Warsztaty praktyczne

- Tworzenie własnej oferty usługowej
- Kalkulacja cen wybranych usług
- Symulacje rozmów z klientem
- Ćwiczenia z rekomendacji usług i komunikacji wartości
- Analiza przykładów i omówienie błędów sprzedażowych

Moduł 6: Walidacja

Metoda walidacji: **Obserwacja w warunkach symulowanych** – wykonanie zadania walidacyjnego zgodnie z określonymi kryteriami.

Szkolenie będzie prowadzone metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom/-czkom na ćwiczenie umiejętności.

Jedna godzina szkolenia trwa 60 minut i jest godziną zegarową. Przerwy wliczają się w czas szkolenia. Czas poświęcony na walidację wlicza się do czasu szkolenia.

Liczba godzin teoretycznych: 3 godzin

Liczba godzin praktycznych: 10 godzin

Przerwy: 2 godziny

Walidacja: 1 godzina

RAZEM 16 godzin

Warunki logistyczne: Zajęcia będą odbywały się w pełni wyposażonej sali szkoleniowej. Organizator szkolenia zapewnia materiały do realizacji zadań praktycznych. Nie jest wymagane specjalne przygotowanie się do szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Moduł 1: Projektowanie oferty usług trychologicznych - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	21-08-2026	11:00	13:00	02:00
2 z 10 Moduł 1: Projektowanie oferty usług trychologicznych - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	21-08-2026	13:00	15:00	02:00
3 z 10 -	Przerwa	-	21-08-2026	15:00	16:00	01:00
4 z 10 Moduł 2: Kalkulacja cen i budowanie rentownej oferty - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	21-08-2026	16:00	17:00	01:00
5 z 10 Moduł 2: Kalkulacja cen i budowanie rentownej oferty - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	21-08-2026	17:00	19:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 10 Moduł 3: Sprzedaż doradcza w gabinecie - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	28-08-2026	10:00	12:00	02:00
7 z 10 Moduł 4: Komunikacja wartości usług - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	28-08-2026	12:00	14:00	02:00
8 z 10 -	Przerwa	-	28-08-2026	14:00	15:00	01:00
9 z 10 Moduł 5: Warsztaty praktyczne - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	28-08-2026	15:00	17:00	02:00
10 z 10 -	Walidacja	-	28-08-2026	17:00	18:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 704,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 704,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

169,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

169,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ALICJA NOWAK

****Alicja Nowak**** – trenerka biznesu, specjalistka w zakresie sprzedaży, zarządzania i pracy z klientem, posiadająca wieloletnie doświadczenie zawodowe oraz ponad 10-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń. Absolwentka studiów magisterskich na kierunku zarządzanie, specjalność menedżer personalny, oraz studiów z zakresu pedagogiki – doradztwa zawodowego i personalnego.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, komunikacji z klientem, negocjacji, zarządzania, organizacji procesów oraz rozwoju przedsiębiorczości. W swojej pracy szkoleniowej koncentruje się na praktycznym wykorzystaniu narzędzi wspierających skuteczną sprzedaż usług, rozpoznawanie potrzeb klienta, budowanie i prezentowanie oferty, argumentowanie wartości proponowanych rozwiązań oraz prowadzenie rozmów handlowych i negocjacyjnych.

Posiada praktyczne doświadczenie menedżerskie i biznesowe. Przez 6 lat pełniła funkcję wiceprezes Stowarzyszenia Lokalny Ośrodek Rozwoju Doradztwa i Szkoleń, a następnie przez 2 lata była Dyrektorem oddziału firmy EMAT, gdzie odpowiadała m.in. za rozwój działalności oddziału, obsługę klientów kluczowych, realizację celów biznesowych oraz zarządzanie zespołem.

Posiada ponad 50 godz. doświadczenia w realizacji wsparcia o podobnym charakterze w ciągu ostatnich 5 lat od dnia rozpoczęcia realizacji niniejszej usługi.

Wykształcenie wyższe: magister, kierunek zarządzanie, specjalizacja menadżer personalny.
mail: alicja.mnowak@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestniczka otrzyma skrypt ze szkolenia z podstawowymi informacjami w pierwszym dniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Prowadzona będzie lista obecności na zajęciach. By ukończyć szkolenie z pozytywnym wynikiem wymagana będzie obecność uczestnika na poziomie co najmniej 80% oraz pozytywny wynik walidacji.

Usługa będzie prowadzona metodami aktywizującymi i interaktywnymi

Informacje dodatkowe

Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT punkt 29.

Adres

ul. Inżynierska 8
67-100 Nowa Sól
woj. lubuskie

Park Interior

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Sala wyposażona w narzędzia niezbędne do realizacji szkolenia.

Kontakt



ALICJA NOWAK

E-mail alicja.mnowak@gmail.com

Telefon (+48) 730 891 919