



ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE SALONEM KOSMETYCZNYM

Plan szkolenia

Organizacja i zarządzanie salonem kosmetycznym

Sprawna organizacja pracy salonu kosmetycznego to lepiej wykorzystane kompetencje i czas zatrudnianego personelu, większe zyski finansowe, a przede wszystkim zadowolony i lojalny klient. W niniejszym kursie przedstawiamy i omawiamy najważniejsze aspekty efektywnego zarządzania salonem kosmetycznym. Jest to propozycja szczególnie przydatna osobom, które dopiero co zaczynają swoją przygodę na rynku beauty lub poważnie myślą o założeniu własnego gabinetu.

PYTANIA, KTÓRE DOCZEKAJĄ SIĘ ODPOWIEDZI

?

- Jaka jest historia kosmetologii?
- Czym jest konstytucja biznesu?
- Jakie są wymagania sanitarne dla salonów kosmetycznych?
- Kto może kontrolować obiekty świadczące usługi kosmetyczne?
- Jak założyć działalność gospodarczą?
- Jak określić cele działalności przedsiębiorstwa?
- Jak zorganizować i optymalizować czas pracy placówki kosmetycznej?
- Na czym polega marketing usług kosmetycznych?

KOMU W SZCZEGÓLNOŚCI DEDYKUJEMY SZKOLENIE?

- kosmetyczkom i kosmetologom palującym w gabinetach kosmetycznych,
- właścicielom salonów kosmetycznych nie mającym wykształcenia kosmetycznego,
- fizjoterapeutom, masażyście oraz pozostałym pracownikom sektora SPA&Wellness
- osobom rozważającym rozpoczęcie działalności związanej z branżą beauty

CELE SZKOLENIA

!

- nabycie wiedzy na temat zarządzania zasobami ludzkimi,
- usystematyzowanie wiedzy na temat prawnych aspektów działalności kosmetycznej,
- świadomość specyfiki prowadzenia salonu kosmetycznego jako przedsiębiorstwa,
- przedstawienie praktycznych rad i wskazówek związanych z organizacją pracy i reklamą salonu kosmetycznego

SPOSOBY REALIZACJI CELÓW

- samokształcenie platforma Moodle,
- materiały szkoleniowe (pdf),
- pytania kontrolne po każdym module,
- testy sprawdzające (online)

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Wiedza

W1 - Wiedza z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi

W2 - Wiedza z zakresu historii kosmetologii

W3 - Wiedza z zakresu kosmetologii

W4 - Znajomość mechanizmów komunikacji w social mediach

W5 - Wiedza z zakresu zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Umiejętności

U1 - Umiejętność zorganizowania pracy salonu kosmetycznego

U2 - Umiejętność opracowywania prostych kampanii promocyjnych salonu kosmetycznego

U3 - Umiejętność założenia i prowadzenia profili firmy w social mediach

U4 - Umiejętność założenia działalności gospodarczej

U5 - Umiejętność analizy i interpretacji podstawowych zjawisk przyczynowo-skutkowych wpływających na funkcjonowanie salonu kosmetycznego

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

Kompetencje społeczne

K1 - Umiejętność zarządzania codzienną pracą salonu kosmetycznego

K2 - Świadomość dynamicznych zmian na rynku lokalnym i krajowym, rozumienie ciągłej potrzeby rozwoju

K3 - Umiejętność sprawnego i skutecznego planowania, organizowania, koordynowania i kontrolowania określonych zadań i projektów

K4 - Umiejętność prawidłowego identyfikowania i rozstrzygnięcia problemów związanych z ograniczonością zasobów i skłonnością do ryzyka, które są podstawą decyzji menadżerskich

K5 - Umiejętność jasnego i precyzyjnego wyznaczania celów przedsiębiorstwa

K6 - Umiejętność myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy

WYMAGANIA WSTĘPNE DLA UCZESTNIKÓW

Wiedza: brak wymagań

Umiejętności: Ze względu na specyfikę organizacji zajęć, które przybierają formę e-learningu, wymagana jest podstawowa znajomość obsługi komputera i przeglądarek internetowych.

INWESTUJĄC W SZKOLENIE OTRZYMASZ

dostęp do platformy szkoleniowej (indywidualne konto),

imienny dyplom i zaświadczenie o ukończeniu kursu,

możliwość zniżki na kolejne szkolenia.

O AUTORZE

Katarzyna Szkaradek - magister kosmetologii, absolwentka Wydziału Farmaceutycznego Collegium Medicum Uniwersytetu Jagiellońskiego. Autorka i współautorka licznych publikacji naukowych. Brała udział w konferencjach naukowych z dziedziny farmacji i chemii, skierowanych do studentów, doktorantów i młodych naukowców. Pasjonatka chemii kosmetycznej i kosmetyków, obecnie poszerza swoją wiedzę o wykorzystywanie marketingu internetowego w zakresie ochrony zdrowia.

Szczegółowy Plan Szkolenia

Moduł 1 Podstawy kosmetyki

1. Rys historyczny kosmetyki 1.1. Starożytny Egipt 1.2. Chiny i Japonia 1.3. Starożytna Grecja 1.4. Starożytny Rzym 1.5. Średniowiecze 1.6. Renesans 1.7. Barok 1.8. Oświecenie 1.9. XIX w. 1.10. XX w. 1.11. Współczesność
2. Podstawowe pojęcia z zakresu kosmetyki 3. Podstawowe zabiegi wykonywane w gabinetach kosmetycznych 3.1. Manicure i pedicure 3.2. Depilacja 3.3. Peeling kawitacyjny 3.4. Sonoforeza 3.5. Fale radiowe 3.6. Mikrodermabrazja 3.7. Mezoterapia 3.8. Techniki wykorzystywane w zabiegach medycyny estetycznej

Moduł 2 Wybrane zagadnienia organizacyjno-prawne z zakresu prowadzenia działalności związanej z usługami kosmetycznymi

1. Konstytucja biznesu 1.1. Ustawy w Konstytucji Biznesu 1.2. Ustawa Prawo Przedsiębiorców 2. Wymagania sanitarne 2.1. Lokalizacja 2.2. Pomieszczenia wydzielone w salonie i wymagania dotyczące wyposażenia 2.3. Praktyki niedopuszczalne 2.4. Użytkowanie kosmetyków i narzędzi
3. Jednostki mogące kontrolować obiekty świadczące usługi kosmetyczne 3.1. Państwowa Inspekcja Sanitarna 3.1.1. Jak przygotować salon na kontrolę sanepidu? 3.2. Państwowa Inspekcja Pracy 3.3. Zakład Ubezpieczeń Społecznych 3.4. Urząd Skarbowy 3.5. Inspekcja Handlowa 4. RODO 4.1. Zgoda na przetwarzanie danych osobowych 4.2. Klauzula informacyjna 4.3. Kiedy możemy mówić o przetwarzaniu danych w salonie kosmetycznym

Moduł 3 Gabinet kosmetyczny jako przedsiębiorstwo

1. Rejestracja działalności gospodarczej 1.1. Wybór formy działalności gospodarczej
- 1.2. Wybór sposobu opodatkowania firmy 1.3. Wybór kodów PKD 1.4. Wybór biura rachunkowego 1.5. Rejestracja firmy i wypełnienie wniosku CEIDG lub rejestracja firmy w KRS
- 1.6. Założenie konta bankowego i wyrobienie pieczętki firmowej 2. Biznesplan w działalności kosmetycznej 3. Cele działalności przedsiębiorstwa 4. Obiekty prowadzące działalność kosmetyczną 4.1. Gabinet kosmetyczny 4.2. Solarium 4.3. Ośrodek SPA 4.4. Klinika medycyny estetycznej 4.5. Usługi z dojazdem do klienta 5. Personel salonu kosmetycznego 5.1. Kosmetolog 5.2. Kosmetyczka 5.3. Manicurzystka 5.4. Podolog 5.5. Masażystka 5.6. Lingeristka 5.7. Makijażystka / wizażystka 5.8. Recepcjonistka 5.9. Manager

Moduł 4 Organizacja i optymalizacja czasu pracy placówki kosmetycznej

1. Zarządzanie personelem 1.1. Rekrutacja i dobór pracowników 1.2. Strategie zarządzania zasobami ludzkimi 1.3. Menadżersko-partnerski system zarządzania 1.4. Systemy motywacyjne dla pracowników
2. Narzędzia usprawniające codzienną pracę 2.1. Programy do zarządzania salonem kosmetycznym 2.2. Podział obowiązków 2.3. Zjadacze czasu 2.4. Jak dobrze zorganizować własną pracę? Praktyczne porady 2.5. Listy, które ułatwiają organizację pracy w gabinecie kosmetycznym

Moduł 5 Podstawy marketingu usług kosmetycznych

1. Podstawowe pojęcia z zakresu marketingu
2. Rola reklamy i promocja salonu kosmetycznego
 - 2.1. Strona internetowa
 - 2.2. Media społecznościowe
 - 2.3. Ulotki
 - 2.4. Zakupy grupowe
 - 2.5. Programy lojalnościowe i karty rabatowe
 - 2.6. Listy mailingowe i newsletter
 - 2.7. Spotkania ze specjalistą
3. Public relations w usługach kosmetycznych
 - 3.1. Narzędzia budujące kampanię PR-ową
4. Usługi kosmetyczne w social mediach
 - 4.1. Gdzie warto zacząć?
 - 4.1.1. Facebook
 - 4.1.2. Instagram
 - 4.1.3. YouTube
 - 4.2. Płatne wsparcie
 - 4.3. Oprawa graficzna
 - 4.4. Zgoda klienta na publikację wizerunku
 - 4.5. Obróbka zdjęć
 - 4.6. Pozycjonowanie strony
 - 4.6.1. Link building

Czas trwania kursu: **30 godzin** (Podana liczba godzin to szacunkowy czas potrzebny na całościowe opanowanie materiału, udzielenie odpowiedzi na pomocnicze pytania kontrolne oraz bezbłędne rozwiązanie testów sprawdzających).

Aby zakupić kurs zapraszamy na stronę www.crp.wroclaw.pl