

BEAUTY FLOW PREMIUM

Zespół bez stresu. Sprzedaż bez presji. Stabilny wzrost.

Szkolenie 2-dniowe dla właścicieli i managerów gabinetów kosmetycznych, SPA i salonów fryzjerskich

Rezultaty szkolenia

Po 2 dniach uczestnik:

Rozumie źródła stresu w swoim gabinecie

Pełna diagnoza stresorów i osobistego wzorca reakcji na stres w środowisku pracy.

Potrafi zapobiegać wypaleniu zespołu

Konkretne narzędzia i strategie budowania odpornego, zaangażowanego zespołu.

Ma dopasowany system motywacyjny

Gotowy profil motywacyjny zespołu i system premiowy bez generowania stresu.

Posiada gotowy model sprzedaży bez presji

Wdrożony Sales Flow – naturalny system sprzedaży oparty na rekomendacjach i potrzebach klienta.

Zna wskaźniki, które realnie zwiększają przychód

Mierniki sprzedażowe i KPI dopasowane do specyfiki branży beauty.

Wychodzi z konkretnym planem 30-dniowego wdrożenia

Indywidualna mapa wdrożenia z check listą zmian i harmonogramem spotkań kontrolnych.

DZIEŃ I

Psychologia sprzedaży i odporność zespołu

Format szkolenia

Czas trwania:

2 dni

(16 godzin szkoleniowych)

Forma:

- wykłady interaktywne

+ ćwiczenia

+ case study

+ plan wdrożeniowy

9:00–9:30 — Otwarcie szkolenia

- Cele uczestników
- Największe wyzwania w branży beauty
- Ustalenie oczekiwań

9:30–10:30 — Moduł I – Stres w branży beauty

- Najczęstsze stresory w gabinetach i SPA
- Presja klienta i presja wyniku
- Kwestionariusz stresu zawodowego (diagnoza) – test
- Jak stres obniża sprzedaż i jakość obsługi
- Zrozumienie różnych schematów reakcji na stres
- Odkrycie swojego osobistego wzorca stresu

📄 Ćwiczenie: mapa stresu Twojego gabinetu

10:30–10:45 – Przerwa

Moduł II – Zespół bez wypalenia

Wczesne objawy wypalenia

Rozpoznawanie pierwszych sygnałów wypalenia zawodowego w zespole, zanim staną się poważnym problemem.

Rotacja pracowników – przyczyny

Analiza rzeczywistych powodów, dla których pracownicy odchodzą z gabinetów i salonów.

Bezpieczne środowisko pracy

Tworzenie kultury organizacyjnej, w której pracownicy czują się bezpiecznie i mogą się rozwijać.

Rola lidera w regulowaniu napięcia

Jak manager może aktywnie wpływać na poziom stresu i napięcia w zespole.

Komunikacja bez konfliktów

Techniki komunikacji, które minimalizują nieporozumienia i budują zdrowe relacje w zespole.

Case study: „Dlaczego dobry pracownik odchodzi?”

13:00–13:30 – Przerwa obiadowa

DZIEŃ I · 13:30–14:45

Motywacja dopasowana do osobowości (DISC w beauty)

4 style osobowości w zespole

Poznaj model DISC i naucz się rozpoznawać dominujące style osobowości wśród swoich pracowników.

Jak motywować różne typy pracowników

Indywidualne podejście do motywacji – co działa na jeden typ, może demotywować inny.

Feedback, który buduje

Techniki udzielania informacji zwrotnej, które wzmacniają zaangażowanie i poprawiają wyniki.

Systemy premiowe bez generowania stresu

Projektowanie systemów wynagradzania, które motywują, a nie wywołują presji i lęku. Cz. I

📅 Ćwiczenie: profil motywacyjny Twojego zespołu

14:45–15:00 – Przerwa

DZIEŃ I · 15:00–16:00

Sprzedaż zaczyna się w głowie

→ Przekonania blokujące sprzedaż

Identyfikacja wewnętrznych barier i przekonań, które sabotują skuteczność sprzedażową.

→ Sprzedaż jako opieka, nie nacisk

Zmiana perspektywy – sprzedaż to troska o klienta i pomaganie mu w osiągnięciu jego celów.

→ „Nie lubię sprzedawać” – skąd to się bierze

Analiza źródeł niechęci do sprzedaży i jak zmienić swoje nastawienie do tego procesu.



→ Zarządzanie emocjami przy rozmowie o cenie

Techniki radzenia sobie z własnym dyskomfortem podczas omawiania cen i podwyżek.

📄 Ćwiczenie

DZIEŃ II

Strategia sprzedaży i wdrożenie systemu

9:00–9:30

Podsumowanie dnia I

Wnioski i pytania

9:30–11:00 – Moduł III – Strategia sprzedaży w gabinecie

- Proces sprzedaży krok po kroku
- Sprzedaż pakietów i usług premium
- Utracony przychód – gdzie uciekają pieniądze
- Mierniki sprzedażowe w beauty

📄 Ćwiczenie: mapa procesu sprzedaży Twojego gabinetu

11:00–11:15 – Przerwa

DZIEŃ II · 11:15–12:45

Sales Flow – system sprzedaży bez presji



Model naturalnego domykania sprzedaży

Techniki finalizowania transakcji, które czują się naturalnie zarówno dla sprzedawcy, jak i klienta.



Praca na potrzebach klienta

Techniki aktywnego słuchania i odkrywania rzeczywistych potrzeb, które prowadzą do trafnych propozycji.

Symulacje rozmów sprzedażowych

12:45–13:30 – Przerwa obiadowa



Rekomendacje zamiast „wciskania”

Jak budować kulturę rekomendacji opartą na autentycznej trosce o potrzeby klienta.



Follow-upy

Skuteczne strategie podtrzymywania kontaktu z klientem po wizycie, które budują lojalność i zwiększają powroty.

Zespół sprzedażowy – struktura i wyniki



Cele zespołowe vs indywidualne

Jak balansować między celami całego zespołu a indywidualnymi ambicjami pracowników, by osiągnąć synergę.



Wskaźniki wzrostu

Kluczowe KPI w branży beauty – które mierniki naprawdę mają znaczenie i jak je śledzić na co dzień.



Spotkania sprzedażowe, które działają

Struktura efektywnych spotkań zespołowych, które motywują zamiast demotywować i przynoszą realne rezultaty.



Motywacyjne systemy bonusowe

Projektowanie systemów premiowych, które realnie napędzają sprzedaż i budują zaangażowanie zespołu.

DZIEŃ II · 15:00–16:30

Moduł IV – Wdrożenie

01

Plan 30 dni wdrożenia

Konkretny harmonogram działań na pierwsze 30 dni po szkoleniu – krok po kroku.

02

Check lista zmian

Kompletna lista kontrolna wszystkich zmian do wdrożenia w gabinecie lub salonie.

03

Plan działań dla zespołu

Gotowy plan komunikacji i wdrożenia zmian dla całego zespołu pracowników.

04

Harmonogram spotkań i mierników

Zaplanowane spotkania kontrolne i zestaw wskaźników do monitorowania postępów.

05

Indywidualna mapa wdrożenia dla każdego uczestnika

Spersonalizowany plan działania dopasowany do specyfiki każdego gabinetu i jego wyzwań.

Zamknięcie szkolenia + sesja Q&A

PROWADZĄDZY:



Klaudia Krabes-Czarnacka

Autorka książki "**Recepta na sukces w biznesie Beauty**".

Jej pasją **była, jest i będzie sprzedaż**. Od 25 lat z sukcesami działa w sprzedaży. Przechodziła przez wszystkie etapy, od budowania sieci dystrybutorów w modelu biznesowym MLM, eksperta ds. finansowania inwestycji **w sektorze medycznym**, po dyrektora strategicznego, dyrektora sprzedaży **w 7 placówkach medycznych i w 2 placówkach medycyny estetycznej** i uznanego szkoleniowca.

Jest praktykiem, jej życiowe motto to „DO IT NOW, tylko działanie działa”.

Do it now
by Klaudia Krabes-Czarnacka



Katarzyna Anderka

Coach Biznesu, Akredytacja ICI, Praktyk Transforming Communication Time Line Therapy

Practitioner, Absolwentka MSC – Mistrzowskiej Szkoły Coachingu Certyfikowany Trener –Persolog®

Model Osobowość Certyfikowany Trener – Persolog® Profil stresu zawodowego i prywatnego.

Promotor zdrowego stylu życia. Praktyk biznesu. Współwłaścicielka dwóch firm, w których odpowiedzialna jest za sprzedaż, kontakt z klientem oraz szkolenia.

Od ponad 20 lat buduje zespoły sprzedażowe w różnych obszarach.

Wprowadziła na rynek polski węgierską markę kosmetyczną. Szkoli kadre zarządzającą oraz pracowników.

Wyspecjalizowała się w tworzeniu i realizowaniu szkoleń z zakresu sprzedaży bezpośredniej, odpowiedniej komunikacji, rozwoju umiejętności osobistych poprzez trening z **Modelem Osobowości persolog® oraz pracy ze stresem w obszarze stresu zawodowego i prywatnego.** Aktualnie zajmuje się prowadzeniem szkoleń, indywidualnym coachingiem oraz tworzeniem własnej marki osobistej w zakresie well –being.

KIEDY I GDZIE: Hotel Crystal Mountain, Wisła

28-29.03.2026

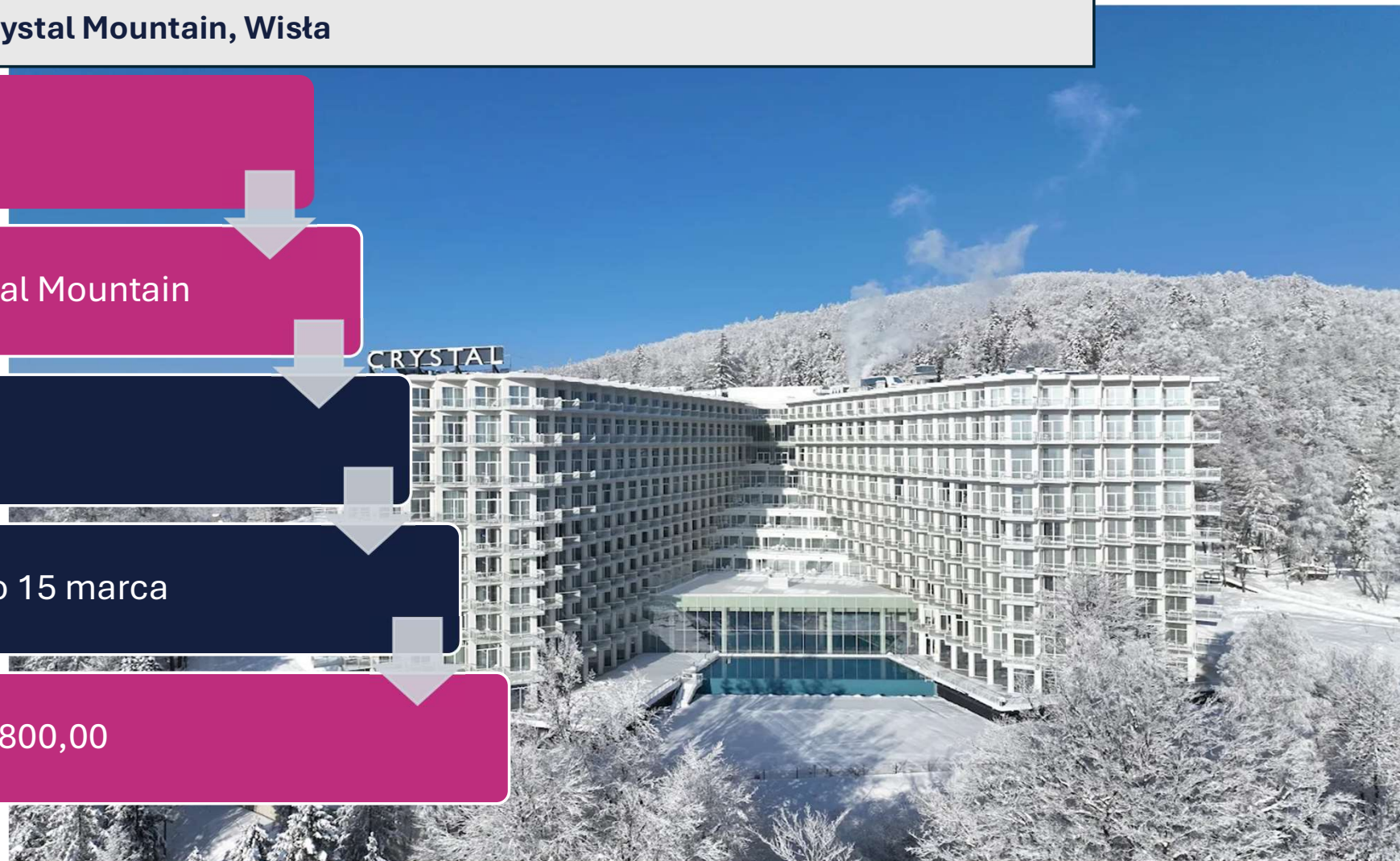
sobota- niedziela

Wisła Hotel Crystal Mountain

Cena* 2190

Płatność do 15 marca

Cena *1800,00



Cena zawiera: Przerwa kawowa, Lunch
Cena nie zawiera zakwaterowania

KIEDY I GDZIE: Katowice

I dzień 13.04.2026 i II dzień 20.04.2026

Katowice Altus, 17 piętro

Cena* 2107

Platność do 15 marca

Cena 1700,00

