

Program szkoleniowy

Szkolenie z pozyskiwania klientów dla branży beauty

Prowadząca: strateg biznesowy mgr Ewa Przybyś

Forma szkolenia: teoretyczno-praktyczna

Rodzaj szkolenia: szkolenie zawodowe / rozwojowe

Cel szkolenia (zgodny z BUR i KFS)

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji zawodowych uczestników w zakresie **pozyskiwania i utrzymywania klientów w branży beauty**, poprzez nabycie wiedzy oraz praktycznych umiejętności z obszaru strategii biznesowej, marketingu i budowania relacji z klientem. Szkolenie wspiera rozwój kompetencji miękkich i biznesowych pracowników oraz przedsiębiorców, zwiększając ich konkurencyjność na rynku pracy i skuteczność prowadzenia działalności, zgodnie z założeniami KFS i BUR.

Efekty uczenia się (wymagane przez BUR)

Wiedza

Uczestnik:

- zna podstawy strategii pozyskiwania klientów w branży beauty,
- rozumie potrzeby i zachowania klientów usług kosmetycznych,
- zna narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż usług beauty,
- zna zasady budowania marki osobistej i marki gabinetu.

Umiejętności

Uczestnik:

- potrafi zidentyfikować swoją grupę docelową,
- tworzy podstawową strategię pozyskiwania klientów,
- dobiera odpowiednie kanały komunikacji marketingowej,
- buduje ofertę dopasowaną do potrzeb klienta,
- skutecznie komunikuje wartość swoich usług.

Kompetencje społeczne

Uczestnik:

- działa przedsiębiorczo i świadomie planuje rozwój swojej działalności,
 - odpowiedzialnie buduje relacje z klientami,
 - rozwija kompetencje biznesowe i marketingowe w sposób etyczny.
-

Program szkolenia

Część teoretyczna

1. Specyfika rynku beauty

- charakterystyka branży beauty,
- aktualne trendy rynkowe,
- oczekiwania i potrzeby klientów.

2. Podstawy strategii pozyskiwania klientów

- czym jest strategia biznesowa w gabinecie beauty,
- znaczenie spójności oferty i komunikacji.

3. Grupa docelowa i klient idealny

- analiza klienta,
- segmentacja odbiorców usług beauty.

4. Budowanie marki gabinetu i marki osobistej

- wizerunek specjalisty,
- zaufanie i wiarygodność w branży.

5. Podstawy marketingu usług beauty

- kanały komunikacji (online i offline),
 - rola rekomendacji i relacji z klientem.
-

Część praktyczna

1. Analiza własnej działalności lub pomysłu biznesowego

- określenie mocnych i słabych stron,
- identyfikacja przewag konkurencyjnych.

2. Tworzenie strategii pozyskiwania klientów

- dopasowanie działań do grupy docelowej,
- planowanie komunikacji marketingowej.

3. Budowanie oferty sprzedażowej

- tworzenie pakietów usług,
- prezentowanie wartości, a nie tylko ceny.

4. Komunikacja z klientem

- pierwsza wizyta i dalsza współpraca,
- utrzymanie klienta i budowanie lojalności.

5. Analiza przypadków i konsultacje

- omówienie realnych przykładów z branży,
- indywidualne wskazówki rozwojowe.

Metody szkoleniowe

- wykład tematyczny,
- ćwiczenia praktyczne,
- analiza case studies,
- praca indywidualna i warsztatowa,
- konsultacje z prowadzącą.

Weryfikacja efektów uczenia się

- analiza wykonanych ćwiczeń praktycznych,
- ocena opracowanej strategii pozyskiwania klientów,
- omówienie rezultatów i rekomendacje rozwojowe.

Uzasadnienie zgodności z KFS i BUR

Szkolenie:

- rozwija kompetencje kluczowe dla funkcjonowania i rozwoju firm beauty,
- zwiększa efektywność pracy i konkurencyjność na rynku,

- wspiera rozwój przedsiębiorczości i kompetencji biznesowych,
- realizuje ideę uczenia się przez całe życie.