



**BIZNESOWE SZKOLENIA  
DLA MANAGERA I SPECJALISTY  
SALONU BEAUTY, SPA,  
INSTYTUTU URODY**

EDYCJA JESIEŃ 2017 WARSZAWA



 **marta fitoń**

**BEAUTY  
EXPERT**

polecenie,  
doradzenie,  
sprzedaż

**MARKETING  
BEAUTY**

zdobywanie  
klientów  
i zwiększanie  
obrotu

**LIDER  
BEAUTY**

zarządzanie,  
motywowanie,  
rekrutacja

**BEAUTY  
INSPIRATION**

[www.beautyinspiration.pl](http://www.beautyinspiration.pl)  
[/akademiamanagera](http://akademiamanagera)  
[sklep@spainstytut.pl](mailto:sklep@spainstytut.pl)  
609 110 282

## MARKETING BEAUTY

zdobywanie  
klientów  
i zwiększanie  
obrotu

### RAMOWY PROGRAM SZKOLEŃ I WARSZTATÓW

#### 1. Zdobywanie nowych klientów do salonu i spa

Przygotowanie i ocena efektywności promocji ciągłych i okazjonalnych • System pozyskiwania klientów z polecenia • Programy lojalnościowe • Akcje ponownego zdobywania byłych klientów • Zapewnianie grafiku szczególnie w „wolniejszych” miesiącach

#### 2. Zwiększanie sprzedaży

Tworzenie unikalnej i przyciągającej uwagę oferty • Zasady budowania zachęcających pakietów • Promowanie voucherów podarunkowych • Promowanie kosmetyków do pielęgnacji domowej • Cross i up-selling

#### 3. Komunikacja marketingowa

Prowadzenie Facebooka poprzez angażujące treści • Przygotowanie treści sms i maili i strategii ich wysyłania do klientów • Przygotowanie zawartości ulotki, menu i innych treści marketingowych

- ▶ ułożysz plan promocji i komunikacji salonu na cały rok
- ▶ opracujesz materiały i narzędzia marketingowe zwiększające zaangażowanie klientów i sprzedaż
- ▶ ustalisz punkty kontrolne i sposoby na sprawdzanie efektywności działań marketingowych



### 1. Sprzedażowa komunikacja z klientem salonu beauty i spa

Sprzedaż poprzez doradzanie rozwiązań • Aktywne słuchanie, czyli identyfikacja potrzeb klienta • Aktywne proponowanie kolejnych zabiegów i kosmetyków do pielęgnacji domowej

### 2. Techniki sprzedaży

Skuteczne proponowanie kolejnych zabiegów i kosmetyków do pielęgnacji domowej • Pytania ułatwiające przeprowadzenie efektywnej konsultacji • Sprzedaż poprzez trafne argumenty do zakupu • Sprzedaż poprzez budowanie autorytetu w oczach klienta • Zwroty i słowa kluczowe w kontakcie z klientem • Budowanie współpracy sprzedażowej kosmetologa z recepcją

### 3. Techniki radzenia sobie z obiekcjami i wymówkami klientów

Jak poznać rzeczywiste i pozorne obiekcje klienta • Techniki radzenia sobie z obiekcjami klientów • Metody na przeciwdziałanie wystąpienia obiekcjom

- ▶ ułożysz schemat/plan każdej wizyty klienta ze skoncentrowaniem się na poleceniu zabiegów i kosmetyków
- ▶ opracujesz strategię na zwiększenie efektywności każdej wizyty
- ▶ przygotujesz plan na polecenie szerokiej oferty twojego salonu

## BEAUTY EXPERT

polecenie,  
doradzanie,  
sprzedaż





### 1. Efektywna komunikacja z zespołem

Przeprowadzanie rozmów motywująco-oceniających

- Delegowanie obowiązków
- Uczenie sprzedaży
- Rekrutacja i selekcja pracowników
- Organizacja i realizacja zebrań pracowników
- Rozwiązywanie konfliktów

### 2. Motywowanie

Motywowanie finansowe i pozafinansowe

- Kierowanie zespołem
- Coaching jako narzędzie managera

### 3. Zarządzanie zespołem

Tworzenie opisów stanowisk, regulaminów, zakresów obowiązków

- Ustalanie nagród i kar
- Zarządzanie przez cele

## LIDER BEAUTY

zarządzanie,  
motywowanie,  
rekrutacja



- ▶ ułożysz plan spotkań z zespołem, by zwiększyć ich motywację do pracy
- ▶ opracujesz opisy stanowisk z podziałem obowiązków, praw, wymagań
- ▶ przygotujesz strategię motywowania zespołu wg założonych celów (promowania konkretnych zabiegów)



## CZEGO MOŻESZ SIĘ SPODZIEWAĆ:

PRAKTYCZNE PRZYKŁADY

GOTOWE ROZWIĄZANIA  
I PROCEDURY

WIEDZA WYSELEKCJONOWANA  
DO PROWADZENIA ZYSKOWNEGO  
BIZNESU BEAUTY

## SZKOLENIA PROWADZI:

### MARTA FIŁOŃ

trener biznesu spa&beauty i doświadczony szkoleniowiec z zakresu sprzedaży usług i produktów salonu i spa, marketingu i motywowania pracowników. Autorka publikacji w pismach branżowych oraz materiałów szkoleniowych dla managerów i specjalistów branży beauty. Prowadzi szkolenia otwarte, jak i dedykowane dla hoteli spa, salonów beauty oraz dla firm dostarczających rozwiązania dla salonów i spa.

 MartaFilonSzkolenia



OGŁĄDAJ RELACJE I OPINIE NA: [WWW.BEAUTYINSPIRATION.PL/AKADEMIAMANAGERA](http://WWW.BEAUTYINSPIRATION.PL/AKADEMIAMANAGERA)



## BILETY, PROMOCJE:

### BEAUTY EXPERT

polecanie,  
doradzanie,  
sprzedaż

14/10/2017

BEAUTY EXPERT 😊  
- szkolenie

~~350-PLN~~ **290** PLN netto

15/10/2017

BEAUTY EXPERT PRO  
- warsztat

~~450-PLN~~ **390** PLN netto

ceny do 9/10/2017

### MARKETING BEAUTY

zdobywanie  
klientów  
i zwiększanie  
obrotu

30/09/2017

MARKETING BEAUTY 😊  
- szkolenie

~~350-PLN~~ **290** PLN netto

01/10/2017

MARKETING BEAUTY PRO  
- warsztat

~~450-PLN~~ **390** PLN netto

ceny do 25/09/2017

### LIDER BEAUTY

zarządzanie,  
motywowanie,  
rekrutacja

22/10/2017

LIDER BEAUTY  
- warsztat

~~450-PLN~~ **390** PLN netto

ceny do 16/10/2017

**PAKIET EXPERT**  
(SZKOLENIE + WARSZTAT)

~~800-PLN~~  
**590** PLN netto

**PAKIET MARKETING**  
(SZKOLENIE + WARSZTAT)

~~800-PLN~~  
**590** PLN netto

😊 dodatkowe -10% dla  
prenumeratorów  
BEAUTY INSPIRATION

**PAKIET AKADEMIA**  
(2 SZKOLENIA + 3 WARSZTATY)

~~2050-PLN~~  
**1490** PLN netto

ceny do 25/09/2017

- cena nie zawiera VAT 23%
- w cenie: materiały szkoleniowe, poczęstunek w przerwach kawowych, certyfikat + presizowy certyfikat za ukończenie wszystkich szkoleń Akademii Managera Spa&Beauty
- cena promocyjna obowiązuje przy wpłacie w czasie trwania promocji