

## SZKOLENIA 2016 / 2017



### PROFESJONALNY SALON- PROFESJONALNA OBSŁUGA. JAK ZDOBYĆ PRZEWAGĘ NAD KONKURENCJĄ (BEZPŁATNE)

Prowadzący:

Anna Cyunczyk –Szkoleniowiec,  
Monika Nowicka- Trener biznesu

**Czas trwania: seminarium 1,5 h**

*Termin seminarium uzgadniany z osobą prowadzącą po uzbieraniu minimalnej liczby 20 osób w grupie*

Miejsce szkolenia: Samodzielna Pracownia Kosmetologii

Zapisy w sekretariacie Samodzielnej Pracowni Kosmetologii

### CYKL WARSZTATÓW:

#### 1. JAK ROZMAWIAĆ Z KLIENTAMI ?

### PROFESJONALNY STANDARD OBSŁUGI KLIENTA Z ELEMENTAMI SPRZEDAŻY KONSULTACYJNEJ. (PŁATNE)

Prowadzący:

Anna Cyunczyk –Szkoleniowiec,  
Monika Nowicka- Trener biznesu

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- Wykorzystać efekt pierwszego wrażenia w kontakcie z klientem.
  - Skutecznie zdiagnozować rzeczywiste problemy klienta.
- Przeprowadzić edukację klienta w celu pokazania najlepszych rozwiązań.
- Wykorzystywać język korzyści do proponowania dodatkowych usług.
  - Wykorzystać efekt świeżości w kontakcie z klientem.

#### WARUNKI SZKOLENIA:

Liczba uczestników w grupie: minimum 10 osób; maksymalnie do 20 osób

**Koszt szkolenia dla studentów UMB – 140 PLN od osoby**

**Czas trwania: 6 godzin zegarowych**

*Termin szkolenia uzgadniany z osobą prowadzącą po uzbieraniu minimalnej liczby 10 osób w grupie*

Miejsce szkolenia: Samodzielna Pracownia Kosmetologii

Zapisy w sekretariacie Samodzielnej Pracowni Kosmetologii

## 2. JAK BUDOWAĆ RELACJE Z KLIENTAMI ? (PŁATNE)

### Prowadzący:

Anna Cyunczyk –Szkoleniowiec,  
Monika Nowicka- Trener biznesu

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- Budować wizerunek profesjonalisty.
- Budować zaufanie w kontakcie z klientem.
- Zbierać i wykorzystywać informacje o kliencie do budowania relacji.
- Wykorzystać kontakt telefoniczny do wzmocnienia relacji z klientem.

### WARUNKI SZKOLENIA:

Liczba uczestników w grupie: minimum 10 osób; maksymalnie do 20 osób

**Koszt szkolenia dla studentów UMB – 100 PLN od osoby**

**Czas trwania: 4 godziny zegarowe**

*Termin szkolenia uzgadniany z osobą prowadzącą po uzbieraniu minimalnej liczby 10 osób w grupie*

Miejsce szkolenia: Samodzielna Pracownia Kosmetologii  
Zapisy w sekretariacie Samodzielnej Pracowni Kosmetologii

## 3. JAK REKOMENDOWAĆ PRODUKTY DO PIELĘGNACJI DOMOWEJ? (PŁATNE)

### Prowadzący:

Anna Cyunczyk –Szkoleniowiec,  
Monika Nowicka- Trener biznesu

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- Aktywnie rekomendować produkty do pielęgnacji domowej.
- Używać języka korzyści podczas prezentacji produktów.
- Proponować alternatywne rozwiązania w przypadku obiekcji klienta.

### WARUNKI SZKOLENIA:

Liczba uczestników w grupie: minimum 10 osób; maksymalnie do 20 osób

**Koszt szkolenia dla studentów UMB – 100 PLN od osoby**

**Czas trwania: 4 godziny zegarowe**

*Termin szkolenia uzgadniany z osobą prowadzącą po uzbieraniu minimalnej liczby 10 osób w grupie*

Miejsce szkolenia: Samodzielna Pracownia Kosmetologii  
Zapisy w sekretariacie Samodzielnej Pracowni Kosmetologii