

Załącznik nr 1 do zapytania ofertowego z dnia 22.05.2017 r.

LP	Nazwa kursu	Czas trwania (godz. lekcyjne)	Ilość osób	Zakres szkolenia	Preferowane miejsce szkolenia	Uwagi
1.	Podstawowy kurs kosmetyczny	30 h	6 osób	<p><u>Wybrane zagadnienia:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. BHP, zasady i organizacja pracy w gabinecie kosmetycznym. 2. Podstawowe wyposażenie salonu kosmetycznego (sprzęt i narzędzia niezbędne do pracy). 3. Omówienie zasad demakijażu, henny i regulacji. 4. Omówienie rodzaju cer pielęgnacja w gabinecie (cera normalna, mieszana, tłusta, sucha, trądzikowa). 5. Zagadnienia dotyczące manicure i zabiegów pielęgnujących dłonie. 6. Masaż twarzy. 7. Peelingi kosmetyczne i ich zastosowanie - mechaniczny, drobno i gruboziarnisty, enzymatyczny, kawitacyjny, chemiczny. 8. Oczyszczanie skóry. 9. Rodzaje depilacji ciała. 10. Kwasy i ich zastosowanie. 11. Mikrodermabrazja diamentowa (twarz, szyja, dekol, plecy, ramiona, dłonie). 12. Peeling kawitacyjny (twarz, szyja, dekol). 13. Ultradźwięki. 14. Podstawy dermatologii i anatomii. 15. D'arsonwalizacja. 16. Podstawy wizażu. 	Rybnik (salon kosmetyczny)	-

2.	Endermologia – skuteczny sposób na zwalczanie cellulitu	8 h	6 osób	<u>Wybrane zagadnienia:</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Schemat działania technologii . 2. Zastosowanie endermologii w zabiegach na twarz. 3. Zastosowanie endermologii w zabiegach na ciało. 4. Wskazania i przeciwwskazania do zabiegu. 5. Ustalanie serii zabiegów. 		-
3.	Kriolipoliza – skuteczny sposób odchudzania	8 h	6 osób	<u>Wybrane zagadnienia:</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Przebieg procesu kriolipolizy. 2. Właściwy dobór parametrów. 3. Obsługa urządzenia. 4. Postępowanie po zabiegu. 5. Wykonanie zabiegu na brzuchu, dolnej części pleców oraz zewnętrznej stronie ud. 	Rybnik (salon kosmetyczny)	-
4.	Ulthera HIFU - nieinwazyjny lifting twarzy, szyi, dekoltu	8 h	6 osób	<u>Wybrane zagadnienia:</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wskazania. 2. Lifting twarzy i różnych obszarów ciała oraz okolicy oczu. 3. Likwidacja zmarszczek i pojędrnienie skóry. 4. Poprawa owalu. 5. Likwidacja podwójnego podbródka. 6. Przeciwwskazania. 7. Omówienie różnych głębokości wykonywania zabiegu względem danego obszaru. 8. Omówienie techniki wykonania zabiegu. 9. Rekomendowana liczba strzałów na poszczególne obszary. 10. Strefy, na które nie wykonuje się zabiegu. 11. Łączenie z innymi zabiegami. 	Rybnik (salon kosmetyczny)	-

				<p>12. Rekomendacje co do ceny zabiegu.</p> <p>13. Preparaty do pielęgnacji pozabiegowej.</p>		
5.	PLASMAGE - nieinwazyjny lifting twarzy, szyi, dekoltu	8 h	6 osób	<p><u>Wybrane zagadnienia:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wskazania. 2. Lifting twarzy i różnych obszarów twarzy oraz okolicy oczu. 3. Likwidacja zmarszczek . 4. Przeciwwskazania. 5. Omówienie techniki wykonania zabiegu. 6. Łączenie z innymi zabiegami. 7. Preparaty do pielęgnacji pozabiegowej. 	Rybnik (salon kosmetyczny)	-
6.	RF Frakcyjny - skuteczne odmłodzenie skóry, szczególnie twarzy i szyi	8 h	6 osób	<p><u>Wybrane zagadnienia:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lifting twarzy, i różnych obszarów ciała oraz okolicy oczu. 2. Zabiegi na blizny i rozstępy. 3. Likwidacja zmarszczek i pojędrnienie skóry. 4. Poprawa owalu. 5. Zmniejszenie porów skóry. 6. Przeciwwskazania. 7. Omówienie różnych głębokości wykonywania zabiegu względem danego obszaru. 8. Zastosowanie odpowiednich parametrów w zależności od obszaru i występującego problemu. 9. Omówienie techniki wykonania zabiegu; łączenie z innymi zabiegami 10. Preparaty do pielęgnacji pozabiegowej. 	Rybnik (salon kosmetyczny)	-

7.	Sprzedawca z obsługą kasy fiskalnej	80 h	2 osoby	<u>Wybrane zagadnienia:</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Przepisy BHP. 2. Organizacja handlu i sprzedaży. 3. Organizacja zaopatrzenia. 4. Dokumentacja i podstawowe obliczenia sklepowe. 5. Obsługa klienta. 6. Przyjmowanie i rozpatrywanie reklamacji. 7. Fakturowanie ręczne i komputerowe. 8. Techniki skutecznej sprzedaży. 9. Korespondencja w sprawach handlowych. 10. Normy obyczajowe, etyczne i estetyczne stosowane w sprzedaży. 11. Merchandising. 12. Dokumentacja organizacji magazynu. 13. Proces magazynowy. 14. Gospodarka magazynowa i towaroznawstwo. 15. Prowadzenie inwentaryzacji. 16. Przepisy prawne związane z zawodem magazyniera-sprzedawcy. 17. Obsługa kasy fiskalnej. 	Jastrzębie-Zdrój	-
8.	Obsługa klienta	20 h	6 osób	<u>Wybrane zagadnienia:</u> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dlaczego warto walczyć o zadowolenie klienta? 2. Ja jako obsługujący... kim jestem dla klienta i co chcę osiągnąć obsługując klientów? 3. Profesjonalna obsługa klienta – czym się kierować rozmawiając z klientem? 4. Zasady profesjonalnej obsługi klienta wewnętrznego i zewnętrznego. 	Rybnik	Uczestnikami szkolenia będą osoby z niepełnosprawnością intelektualną (w razie potrzeby

				<p>5. Krytyczne umiejętności komunikacyjne dla doskonałej obsługi klienta.</p> <p>6. Jak rozmawiać z Klientem? Praktyka obsługi klienta – scenki z wykorzystaniem scenariuszy z „życia wziętych” nagrywane kamerą video.</p> <p>7. Analiza własnych mocnych stron w kontakcie z klientem oraz obszarów, które wymagają wzmocnienia.</p>		będą uczestniczyć w szkoleniu wraz z opiekunami)
9.	Obsługa kasy fiskalnej	15 h	2 osoby	<p><u>Wybrane zagadnienia:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Obsługa kasy fiskalnej. 2. Przyjmowanie reklamacji i zwrotów. 3. Wystawianie paragonów i faktur. 4. Przeprowadzanie inwentaryzacji. 	Rybnik	Uczestnikami szkolenia będą osoby z niepełnosprawnością intelektualną (w razie potrzeby będą uczestniczyć w szkoleniu wraz z opiekunami)
10.	Mała gastronomia	32 h	2 osoby	<p><u>Wybrane zagadnienia:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Towaroznawstwo. 2. Surowce gastronomiczne. 3. Maszyny i urządzenia gastronomiczne zasady obsługi. 4. Systemy zabezpieczenia jakości potraw. 5. Obróbka wstępna. 6. Techniki sporządzania półproduktów i potraw. 	Rybnik	-

				<ul style="list-style-type: none"> 7. Podstawy dietytyki. 8. Zasady obsługi konsumenta w małej gastronomii i organizacja pracy. 9. Zasady porcjowania i dekorowania potraw. 10. Przestrzeganie zasad bezpieczeństwa i higieny pracy w zakładzie gastronomicznym oraz pomoc w nagłych wypadkach. 11. Wdrażanie systemu HACCP w gastronomii. 		
11.	Sponsoring i marketing sportowy	16 h	3 osoby	<p><u>Wybrane zagadnienia:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Budowanie wizerunku własnej imprezy sportowej. 2. Skuteczna współpraca z mediami. 3. Patronaty medialne (szanse i zagrożenia). 4. Zasady organizacji konferencji prasowych i briefingów. 5. Nieszablonowe sposoby komunikowania się z otoczeniem (kampanie outdoorowe, flash moby itp.). 6. Planowanie polityki sponsoringowej. 7. Zasady konstruowania oferty sponsorskiej. 8. Negocjacje z obecnymi i potencjalnymi sponsorami. 9. Budowanie trwałych relacji ze sponsorem. 10. Warsztaty praktyczne. 	Jastrzębie-Zdrój	-

12.	Tworzenie landing page. Skuteczna promocja szkoły językowej	30 h	1 osoba	<p><u>Wybrane zagadnienia:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Przegląd dostępnych narzędzi umożliwiających tworzenie landing page. Case studies. Wykorzystania landing page do promocji szkoły językowej. Stworzenie landing page przy pomocy gotowych rozwiązań oraz z wykorzystaniem systemu wordpress. 2. Przegląd najważniejszych narzędzi do tworzenia mailingów. Na co zwrócić uwagę podczas tworzenia treści mailingów. Jak badać ich skuteczność. Samodzielne tworzenie szablonów wiadomości. Jak stworzyć idealny newsletter? Jak budować listę mailingową? Jak skutecznie zautomatyzować email marketing? Jak wybrać temat, aby odbiorca go zauważył? Jak badać efektywność swoich akcji e-mail marketingowych? Jak i dlaczego segmentować swoich odbiorców? Co to landing page i jak wygląda idealny egzemplarz? Jak budować i podtrzymywać relacje z klientami za pomocą maili? Czy da się zaangażować niezaangażowanych? Co zrobić aby twój mailing sprzedawał? 3. Videomarketing. Czym jest Video marketing i dlaczego warto to wiedzieć? Jak tworzyć video content? Jak stworzyć i prowadzić swój kanał na YouTube? Jak optymalizować wideo pod kątem wyszukiwania? Jak budować markę poprzez video? Jakie są trendy video marketingu online? Jakie są zasady użytkowania oraz wytyczne społeczności YouTube? Jakie możliwości marketingowe daje YouTube? Jakie rodzaje treści wyróżniamy i jakie są ich cele? Jakie są najważniejsze zasady tworzenia i publikowania materiałów wideo w serwisie YouTube? Jakie zewnętrzne narzędzia mogą pomóc Ci zarządzać kontem na YouTube? Jak tworzyć i edytować filmy? – przegląd najważniejszych programów i ich funkcjonalności. Jakie typy 	Do ustalenia	
-----	--	------	---------	--	--------------	--

				<p>materiałów wideo najlepiej działają na rynku edukacyjnym?</p> <p>4. Facebook. Jak tworzyć treści tak, aby były one ciekawe i angażujące? Jak prowadzić swój fanpage, aby tętnił życiem? Jak komunikować się z fanami na Facebooku, aby oni chcieli komunikować się z nami? Jak tworzyć i angażować fanów za pomocą (legalnych) konkursów? Jak wygląda i jak stworzyć post idealny (taki, który Twoi fani zauważą i zareagują). Czym jest algorytm Edge Rank i dlaczego jest tak ważny? Jakie typy grafik są najlepsze na Facebooku i jak je tworzyć? Czym jest algorytm Edge Rank i dlaczego jest tak ważny? Dlaczego Twoja firma musi reklamować się na Facebooku? Jak działa system Facebook Ads? Jakie są podstawowe typy i cele wykorzystania reklam? Jak stworzyć reklamę w Ads Managerze? Jakie są modele płatności? Jak stworzyć profil grupy docelowej? Jak działa narzędzie Audience Insights? Jak stworzyć reklamę w oparciu o Power Editora? Na czym polega remarketing w oparciu o Custom Audiences oraz targetowanie Look-alike Audiences? Czym są wpisy sprzedażowe - Dark Posts? Jak przygotować kampanię skierowaną do bazy mailingowej lub telefonicznej? Jakie są podstawowe błędy przy tworzeniu reklam? Jakie zewnętrzne narzędzia pomogą Twojej kampanii odnieść sukces? Jakie są nowe trendy w mierzeniu efektywności kampanii w social media?</p>		
--	--	--	--	---	--	--