

Kwiecień
2026

Jesteś gotowa

DZIĘKUJĘ ZA WSPÓLNY
CZAS PODCZAS
MENTORINGU



WSTĘP

Gdy zaczynasz szukać.

Wiele etapów już za Tobą.

Szkoła, praktyki, egzaminy, pierwsze zabiegi na prawdziwych klientkach — to nie jest mało. Wiele osób nigdy nie robi tego pierwszego kroku, bo czeka, aż będzie „gotowa”. Ty już jesteś.

Rynek pracy rządzi się swoimi prawami i nikt nas w szkole nie uczy, jak się po nim poruszać. Jak napisać do salonu, żeby odpisali. Jak rozmawiać o pieniądzach, żeby nie wyjść na chciwą ani na naiwną. Jak wybrać pierwsze miejsce pracy, które da Ci skrzydła, a nie wypalenie zawodowe po sześciu miesiącach.

Ten poradnik powstał jako uzupełnienie naszej rozmowy. Zebrałem w nim to, o czym rozmawialiśmy podczas sesji — plus to, czego zwykle nie ma w żadnym podręczniku, bo jest zbyt „praktyczne”, zbyt „oczywiste” albo po prostu nikt wcześniej Cię o tym nie uprzedził.

Nie musisz czytać go od deski do deski. Wróc do niego, kiedy będziesz pisać pierwszą wiadomość do salonu. Kiedy dostaniesz zaproszenie na rozmowę i nie będziesz wiedzieć, czego się spodziewać. Kiedy dostaniesz ofertę, z oceną której będziesz mieć wyzwanie.

Mam nadzieję, że ten materiał będzie dla Ciebie czymś więcej niż kolejnym dokumentem do folderu. Że sięgniesz po niego w konkretnym momencie i znajdziesz w nim odpowiedź, której szukasz.

Trzymam kciuki. Serio.

CV, CZYLI BRANŻA KOSMETOLOGICZNA JEST WIZUALNA Z NATURY

Twoje CV mówi, zanim Ty zaczniesz.

**Rekruter patrzy na CV średnio 6-10 sekund.
Nie czyta — skanuje. Szuka kilku rzeczy: czy
kandydatka ma odpowiednie wykształcenie, czy
cokolwiek już robiła, czy dokument wygląda
schludnie.**

Jeśli coś go zatrzyma — czyta dalej.

Jeśli nie — odkłada.

**To nie jest niesprawiedliwe. To jest rzeczywistość, do
której pomagałem Ci się przygotować.**

Rzeczy, na które zwróciliśmy uwagę:

- / imię i nazwisko, tagline - czyli kim jesteś
- / bio, które powoduje, że odbiorca chce Cię poznawać dalej
- / profesjonalne opisy w miejscu ogólnych
- / praktyki i kursy traktujemy poważnie - bo mówią dużo na tym etapie rozwoju
- / właściwa przestrzeń na doświadczenie, edukację, umiejętności
- / CV oddające prawdziwą Ciebie

Zanim wyślesz — checklist

Przed każdym wysłaniem CV przejdź przez tę listę:

- Czy moje zdjęcie wygląda profesjonalnie?
- Czy każde doświadczenie opisałam konkretnymi umiejętnościami i zabiegami?
- Czy nie ma literówek?
- Czy CV mieści się na jednej stronie?
- Czy zapisałam plik jako PDF, a nie .docx?
- Czy nazwa pliku jest profesjonalna? (CV_ImięNazwisko.pdf — nie cv_nowe_final_v3.pdf)

Ten ostatni punkt brzmi banalnie, ale naprawdę robi wrażenie — lub je niszczy.

GDZIE SZUKAĆ PRACY, KTÓREJ NIE MA

Zacznę od liczby: według różnych badań nawet 70-80% ofert pracy nigdy nie trafia na żaden portal rekrutacyjny.

Są obsadzone przez polecenia, przez bezpośredni kontakt, przez kogoś, kto napisał w odpowiednim momencie. W branży beauty ten odsetek jest jeszcze wyższy — bo większość salonów to małe firmy, które nie mają działu HR, budżetu na ogłoszenia ani czasu, żeby przebierać w aplikacjach.

To dla Ciebie dobra wiadomość. Oznacza, że konkurencja na najciekawsze miejsca pracy jest znacznie mniejsza niż myślisz — o ile wiesz, gdzie szukać.

Pracuj.pl i podobne portale — tak, ale mądrze

Portale ogłoszeniowe mają sens — ale tylko jako jeden z kilku kanałów, nie jako jedyny plan.

Instagram — tu naprawdę dzieje się rekrutacja w beauty

To jest kanał, który większość kandydatek kompletnie ignoruje. A tymczasem właścicielki salonów spędzają na Instagramie znacznie więcej czasu niż na portalach z ogłoszeniami.

Co możesz zrobić konkretnie:

Obserwuj

Bądź aktywna

Napisz dobrze skonstruowaną wiadomość w DM.

Taka wiadomość dociera bezpośrednio do osoby decyzyjnej. Żaden portal nie daje Ci tego skrótu.

Facebook – grupy, które warto znać

Grupy branżowe na Facebooku to niedocenione złoto. Szukaj grup takich jak „Kosmetyczki – praca i ogłoszenia”, „Beauty Jobs Polska”, grup regionalnych dla Twojego miasta oraz grup zrzeszających właścicielki salonów. Oferty pracy pojawiają się tam często zanim trafią gdziekolwiek indziej – albo nie trafiają nigdzie indziej w ogóle.

Dołącz do tych grup, ustaw powiadomienia i reaguj szybko. Właścicielki salonów często obsadzają stanowisko w ciągu jednego dnia od wrzucenia posta.

LinkedIn – nie tylko dla korporacji

Wiem, co myślisz. LinkedIn? Ja szukam pracy w salonie, nie w banku.

Ale LinkedIn zmienił się w ostatnich latach. Coraz więcej właścioelek salonów, menedżerów SPA i klinik medycyny estetycznej ma tam profile i aktywnie rekrutuje. Szczególnie w segmencie premium – gabinety przy hotelach, kliniki estetyczne, marki kosmetyczne szukające konsultantek – LinkedIn jest często pierwszym miejscem, gdzie szukają kandydatek.

Co więcej, samo posiadanie profilu robi wrażenie. Pokazuje, że traktujesz siebie jak profesjonalistkę – i innych do tego skłania.

Pamiętaj że LinkedIn jest jak CV, może zachęcać do poznania Cię bliżej, być neutralny lub spowodować, że ktoś nie chce z Tobą pracować.

Strategia „ciepłego kontaktu” – najskuteczniejsza rzecz, którą możesz zrobić

To jest metoda, o której mało kto mówi, a która działa lepiej niż masowe wysyłanie CV. Chodzi o to, żeby napisać do salonu, który nie ogłosił rekrutacji – ale który Cię interesuje.

Brzmi odważnie? Tak. Ale pomyśl z drugiej strony: właścicielka salonu, która dostaje wiadomość od kogoś, kto zna jej pracę, lubi jej styl i konkretnie mówi, co może wnieść – nie wyrzuca tej wiadomości do kosza. Odkłada ją. Wraca do niej, kiedy ktoś z zespołu odchodzi. Albo odpisuje od razu, bo akurat szukała, tylko jeszcze nie zdążyła wrzucić ogłoszenia.

Jak to zrobić dobrze:

1. Wybierz 10–15 salonów, w których naprawdę chciałabyś pracować. Nie losowo – z głową. Sprawdź ich Instagram, stronę, opinie.
2. Napisz do każdego indywidualną wiadomość. Nie kopiuj-wklej. Powołaj się na coś konkretnego – zabieg, który robią, klimat miejsca, wartości, które widać w ich komunikacji.
3. Dołącz CV lub link do portfolio.
4. Bądź bezpośrednia w tym, czego szukasz – ale bez wywierania presji.

Wysłanie 15 takich wiadomości zajmuje kilka godzin. Ale to kilka godzin, które mogą przynieść więcej niż tygodnie scrollowania portali.

ROZMOWA KWALIFIKACYJNA

Rozmowa w salonie beauty rzadko wygląda jak klasyczna rekrutacja przy biurku z HR-owcem po drugiej stronie. Częściej to luźna rozmowa przy kawie z właścicielką, czasem przy jednoczesnym odbieraniu telefonów od klientek.

Nie daj się zwieść tej nieformalności — to nadal rozmowa kwalifikacyjna i nadal się liczysz.

Zabierz ze sobą:

wydrukowane CV,
telefon z portfolio (lub link do niego),
certyfikaty z kursów.

Nawet jeśli nikt nie poprosi — sam fakt, że masz to przy sobie, robi wrażenie.

Pytania, które najczęściej padają:

— Dlaczego chcesz pracować akurat u nas? — Tu liczy się konkret. Powołaj się na coś, co widziałaś na ich Instagramie, zabieg, który robią, atmosferę miejsca. Ogólne „bo lubię kosmetykę” nie wystarczy.

— Jakie zabiegi czujesz się pewnie wykonywać samodzielnie? — Mów szczerze. Lepiej powiedzieć „depilację i oczyszczanie robię pewnie, przy peelingach chemicznych potrzebuję jeszcze praktyki” niż obiecywać więcej i zawieść przy pierwszej klientce.

— Gdzie widzisz siebie za rok? — Nie musisz mieć gotowego planu na życie. Powiedz, w jakim kierunku chcesz się rozwijać — to pokazuje, że myślisz o zawodzie poważnie.

Na końcu Ty też możesz pytać — i warto. Jak wygląda onboarding nowej osoby? Czy są możliwości szkoleń? Jak zbudowany jest grafik? Pytania pokazują dojrzałość, nie roszczeniowość.

Jeśli rozmowa pójdzie dobrze — zapytaj wprost o kolejny krok. „Kiedy mogę spodziewać się odpowiedzi?” To jedno zdanie oszczędza tygodnie czekania przy telefonie.

Gdybym miał dać Ci 2 wskazówki:

/ bądź sobą, sztuczność wyczuwa się szybko

/ zabierz ze sobą coś, co zostawisz w dłoniach osoby prowadzącej rozmowę, po rozmowie. To Cię wyróżni. Możemy razem pokminić :)

NAJ WAŻNIEJSZE JESTEŚ WYSTARCZAJĄCA. SERIO.

Wiesz, co jest najbardziej wspólne dla większości kosmetyczek i kosmetyczek, z którymi rozmawiałem na początku ich drogi zawodowej?

Nie brak umiejętności.

Brak wiary w to, że w ogóle mają prawo aplikować. Słyszałem to w różnych wersjach: „Jeszcze nie jestem gotowa”, „Inne dziewczyny są lepsze”, „Inni mają więcej doświadczenia”, „Inni są starsi”. Jeśli choć jedno z tych zdań brzmi znajomo — ten rozdział jest dla Ciebie.

Skąd się bierze ten głos?

Ten wewnętrzny krytyk, który mówi „nie jesteś dość dobra” — nie wziął się znikąd. Budował się latami. Z porównywania się do innych w szkole, ze scrollowania idealnych realizacji na Instagramie, z jednej nieudanej stylizacji, którą pamiętasz znacznie dłużej niż dziesięć udanych.

Jego zadaniem jest chronić Cię przed porażką. Problem w tym, że przy okazji chroni Cię też przed sukcesem.

Nie musisz go wyciszać na zawsze. Musisz nauczyć się działać — mimo że on mówi.

Prawda o „byciu gotową”

Nikt nie czuje się w 100% gotowy na pierwszą prawdziwą pracę. Dosłownie nikt. Każda kosmetyczka, którą dziś podziwiasz na Instagramie, miała kiedyś swój pierwszy dzień — i też się bała.

Gotowość nie jest punktem startowym. Jest efektem działania.

Nie poczujesz się pewnie, zanim nie zaczniesz. Poczujesz się pewniej, kiedy już zaczniesz — i zobaczysz, że dasz radę. A dasz radę, bo masz za sobą szkołę, praktyki i prawdziwe zabiegi na prawdziwych ludziach. To nie jest mało. To jest fundament.

Jak się zachować, kiedy nogi się trzęsą?

Trema przed rozmową kwalifikacyjną jest normalna – i co ważne, jest niewidoczna bardziej niż myślisz. To, co w środku czujesz jako panikę, na zewnątrz wygląda często jak zwykłe podekscytowanie.

Kilka rzeczy, które naprawdę pomagają:

Przed rozmową: Nie wchodź na nią „na zimno”. Dzień wcześniej przejrzyj ich Instagram, przypomnij sobie, jakie zabiegi oferują, zastanów się, co konkretnie możesz im zaproponować. Przygotowanie zamienia lęk w pewność – bo wiesz, że masz coś do powiedzenia.

W trakcie: Mów wolniej niż Ci się wydaje, że trzeba. Kiedy jesteśmy zestresowani, mówimy szybciej – i trudniej nas słuchać. Spokojne tempo głosu sprawia, że brzmisz pewnie, nawet jeśli tak się nie czujesz.

Jeśli nie wiesz, jak odpowiedzieć na pytanie – powiedz to wprost: „Muszę się przez chwilę zastanowić”. To nie jest słabość. To dojrzałość.

Jeśli czegoś nie umiesz – nie kłam. Powiedz: „Tego jeszcze nie robiłam samodzielnie, ale chętnie się nauczę”. Pracodawcy szukają juniorek, które są uczciwe i chcą się rozwijać – nie takich, które udają, że wiedzą wszystko.

Po rozmowie: Nie analizuj każdego zdania, które powiedziałaś. Serio – przestań. Zrobiłaś co mogłaś. Teraz czekasz.

Jedna rzecz, którą chcę, żebyś zapamiętała

Rekruterka po drugiej stronie stołu nie szuka perfekcji. Szuka kogoś, z kim będzie chciała pracować. Kogoś, kto jest autentyczny, chce się uczyć i traktuje klientki z troską. To masz. Już teraz.

Więc aplikuj do tego salonu. Napisz tę wiadomość. Idź na tę rozmowę.

Najgorsze co może się zdarzyć, to że powiedzą „nie” – i pójdziesz do następnego.

Najlepsze, co może się zdarzyć – zmieni Ci życie.

Nie czekaj, aż poczujesz się gotowa.

Idź – i stań się gotowa.

PRACUJE MENTORINGOWO I COACHINGOWO

**CODZIENNIE WSPIERAM OSOBY, KTÓRYM BRAK ODWAGI LUB WIEDZY
JAK DZIAŁAĆ DALEJ W ROZWOJU ZAWODOWYM.**

**Z NARZĘDZIEM COACHINGU PRACUJEMY TEŻ NAD OBSZARAMI
ŻYCIOWYMI I INTERPERSONALNYMI, BO CZASAMI NIE POTRZEBUJESZ
DORADZTWA, TYLKO PROFESJONALNEGO NARZĘDZIA, BY POUKŁADAĆ
MYŚLI I ŚWIADOMIEJ PODJĄĆ DECYZJĘ.**

Przygotowanie do rozmowy kwalifikacyjnej
od specjalisty do managera c-level

Budowanie pewności siebie

Budowa umiejętności
komunikacji i prezentacji

MOŻLIWOŚCI DZIAŁANIA RAZEM

#1

Sesja rozwojowa wspierająca w decyzji lub zmianie

Czasami stoimy w życiu prywatnym lub zawodowym przed decyzją, zmianą kierunku albo momentem, w którym dotychczasowe rozwiązania przestają działać. W trakcie sesji przyglądasz się sytuacji z różnych perspektyw, porządkujesz myśli i odkrywasz nowe możliwości działania.

Często już jedna rozmowa pozwala zobaczyć drogę, która wcześniej była ukryta wśród wątpliwości.

Zazwyczaj proces coachingowy składający się z 3 – 10 sesji.

#2

Sesja dla rozwoju / marek osobistych / gdy otwierasz lub prowadzisz działalność

Jeśli chcesz zmienić kierunek lub awansować i potrzebujesz przygotowania, jeśli rozwijasz własną markę, ale brakuje Ci jasności, od czego zacząć, albo prowadzisz już działalność i czujesz, że jej wyniki mogą być lepsze – w trakcie sesji przyglądamy się Twoim zasobom, kierunkowi działania i temu, co wymaga uporządkowania.

Otrzymujesz wsparcie oraz konkretne wskazówki, które pomagają podejmować decyzje i rozwijać się w zgodzie ze swoim kierunkiem.

#3

Wsparcie managerów w szybko rosnących organizacjach lub podczas zmian inwestorskich

Dynamiczny rozwój firmy to dynamiczne wyzwania dla liderów. Zmieniające się struktury, nowe oczekiwania oraz presja podejmowania decyzji sprawiają, że rola managera staje się szczególnie wymagająca. W tej pracy korzystam z podejścia coachingu biznesowego, które pomaga liderom uporządkować priorytety, wzmocnić przywództwo i odnaleźć stabilność w czasie intensywnych zmian.

Moje doświadczenie obejmuje 10 lat pracy w szybko rosnących organizacjach, w których trzykrotnie pełniłem rolę managera w czasie zmian inwestorskich.

#4

Gdy rola lidera/kierownika pojawia się szybciej niż przygotowanie

W wielu organizacjach awans na stanowisko managerskie przychodzi szybciej niż formalne przygotowanie do tej roli. Nowe odpowiedzialności, zarządzanie zespołem i podejmowanie trudnych decyzji mogą budzić niepewność. W trakcie pracy skupiamy się na budowaniu pewności siebie w roli lidera, rozwijaniu stylu zarządzania oraz znajdowaniu własnego sposobu prowadzenia zespołu.

#5

Rozwój w Amazonii lub naturze bliżej

Proces rozwojowy w dżungli amazońskiej to propozycja dla osób i zespołów, które chcą pracować głębiej, z większym dystansem do codziennych wyzwań. Zmiana otoczenia, bliskość natury i odejście od nadmiaru bodźców wspierają refleksję, budowanie nowych perspektyw i wzmacnianie jakości współpracy. To unikalne rozwojowe doświadczenie w towarzystwie zieleni i dźwięków przyrody.

#6 MENTORING W NETWORKKU

TUTAJ PROWADZĘ
CIE DO POZYCJI
MANAGERSKIEJ

Codzienna współpraca,
budowanie zdalnego dochodu

To forma działania, której poświęcam najwięcej czasu. Tutaj nasza współpraca przekłada się nie tylko na umiejętności, ale również na Twoje budowanie dochodu w zdalnym modelu i pomaga w budowaniu niezależności.

Dlaczego kosmetolodzy coraz częściej działają dziś w branży networkowej?

- budują dochód na wypadek choroby
- zarabiają podczas urlopu
- zarabiają więcej w tym samym czasie, kiedy już pracują
- brak ryzyka przy wyborze właściwej firmy
- pracuję z osobami z branży kosmetycznej których dochód networkowy z upływem czasu przerósł dochód z usług i mogły przestać pracować codziennie stacjonarnie

Pierwszy krok: 30 minutowa rozmowa o możliwościach,

rozpoczynam nowe współprace: zazwyczaj kwartalnie
i w ograniczonej liczbie, bo jakość trwającej współpracy ma priorytet,

zapytaj mnie o trendy i liczby, by zobaczyć perspektywę branży.

Marcin Grabarczyk

10+ lat doświadczenia w pracy z rozwojem

Zarządzałem zespołami sprzedaży, obsługi i operacji w dynamicznym środowisku e-commerce, odpowiadając za wyniki oraz zmiany organizacyjne.

Rozwijam własną działalność produkcyjną i usługową. Pracuję 1:1 z osobami indywidualnymi, managerami i twórcami marek, wspierając w podejmowaniu decyzji oraz zwiększaniu efektywności działania.



501 480 979
poczta@marcingrabarczyk.pl

www.marcingrabarczyk.pl

Dołącz
do newslettera
rozwojowego

