



**7 AVENUE STEPHANE MALLARME
75017 PARIS
SIRET 59200583900010**

PROGRAMME FORMATION

Date : Mardi 24 septembre 2024

Formateur : Dominique Demenus

Fondateur et Gérant du Centre Expert Minceur Sanoa, Formateur, Coach Expert Minceur, Consultant spécialisé dans l'accompagnement minceur, Créateur de protocoles, Coach sportif BE, Professeur de fitness et de squash, Préparateur physique.

Titre : Les clés de la réussite !

Durée : 1 jour • 7 heures

Type de formation : Présentiel collectif

Descriptif du protocole - Objectifs

Cette formation vous permettra de découvrir et de maîtriser les 6 piliers essentiels pour développer et faire prospérer votre entreprise. Vous apprendrez des stratégies concrètes et des techniques avancées pour optimiser chaque aspect de votre entreprise, du développement commercial à la gestion quotidienne, en passant par l'amélioration de l'état d'esprit.

Grâce à une maîtrise complète des fondamentaux du succès, vous transformez votre société en une entreprise florissante !

Objectifs pédagogiques

- Avoir une vision claire de ses objectifs
- Maîtriser les piliers pour développer votre business
- Maîtriser les actions qui permettent de générer plus de chiffre d'affaires

Public et pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire. Cette formation est accessible aux professionnels de l'esthétique, de la beauté et du bien-être, aux professionnels de santé, ainsi qu'aux personnes en réorientation professionnelle.

Déroulement pédagogique

La prospection

- Connaître les techniques efficaces pour attirer de nouveaux clients.
- Savoir identifier et cibler les segments de marché les plus prometteurs.
- Utiliser les outils de prospection digitale et traditionnelle pour maximiser la portée de vos actions.

La Vente

- Les 3 clés à maîtriser.
- Clé n°1 : La posture.
- Clé n°2 : Le contexte.
- Clé n°3 : La méthode.
- Atelier + questions /réponses.

Le produit/Le service

- Comprendre l'importance de la qualité des produits et services proposés.
- Analyser les coûts et les bénéfices des produits/prestations pour optimiser les marges bénéficiaires.
- Apprendre à sélectionner ou créer des prestations à forte marge et à éliminer ceux qui sont moins rentables.

La gestion du temps

- Apprendre à planifier et à prioriser les tâches quotidiennes et hebdomadaires.
- Savoir déléguer les tâches non essentielles pour vous concentrer sur les activités à forte valeur ajoutée.
- Organiser votre emploi du temps.

La supervision

- Mettre en place et tenir à jour un tableau de suivi de ces ratios pour une gestion proactive.
- Analyser les résultats pour déterminer les secteurs les plus rentables et allouer les ressources en conséquence.
- Apprendre à identifier et à surveiller les principaux ratios financiers et opérationnels pour évaluer la performance de votre société.

Votre état d'esprit

- Adopter une mentalité de succès.
- Développer une vision claire et inspirante pour votre entreprise et votre équipe.
- Votre énergie, la clé du succès.

Conclusion

Questions-réponses avec les stagiaires

QCM

Evaluation individuelle des acquis, débriefing général

Remise des attestations

Modalités techniques et pédagogiques

La formation est théorique.

Présentation sur vidéo projecteur (power point), animation interactive et participative.

Remise d'un support de formation.

Mise en situation individuelle.

Suivi et moyens d'évaluation

Une grille d'évaluation individuelle permet d'évaluer chaque stagiaire en préalable de l'entrée et en fin de formation.

Des échanges tout au long de la formation ainsi qu'une mise en situation individuelle en fin de formation permettent par ailleurs de valider l'acquisition des compétences du stagiaire.

Une attestation de suivi de formation est remise à chaque stagiaire en fin de formation.

Indicateurs de résultats

En raison de sa nouveauté, il n'existe pas encore de taux de satisfaction.

Tarif

Le prix de la formation est de 230 €.

Le tarif indiqué comprend :

-La formation de 7 heures

-La délivrance d'une attestation de formation en fin de formation

-La remise d'un support papier.

Le petit déjeuner vous est offert. Le déjeuner reste à votre charge.

Inscription / Financement

Cette formation peut faire l'objet d'une prise en charge intégrale ou partielle auprès des organismes collecteurs auxquels vous cotisez annuellement : FAFCEA, AFDAS, AGEFICE, FORMIRIS, OPCO EP, FAFIH, FIF PL...

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 53507 75.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Pour faciliter le financement de votre formation, un paiement en 2, 3 ou 4 fois (sans frais) est possible sur simple demande. Contactez Alexandra au 01 43 80 71 21 pour plus d'informations.

Pour recevoir un bulletin d'inscription, contactez Alexandra par email : alexandra@nouvelles-esthetiques.com

Pour régler votre formation :

- Paiement en ligne par carte bancaire – 100 % sécurisé.
- Paiement par chèque, accompagné du bulletin d'inscription dûment complété.
- Paiement par virement. Pour recevoir notre RIB IBAN : alexandra@nouvelles-esthetiques.com

Modalités et délais d'accès

Le stagiaire est considéré inscrit après validation de l'entretien avec la responsable de formations. L'inscription à la formation peut être effectuée à tout moment, selon les places restant disponibles*.

*NB : Effectif minimum : 4 stagiaires - Effectif maximum : 12 stagiaires

Lieu & Accès

Siège Social
Les Nouvelles Esthétiques Spa
7 avenue Stéphane Mallarmé
75017 Paris

Sortie périphérique : Porte Champerret

Métro 3 : Porte Champerret
RER C : Gare de Pereire Levallois
BUS : 84, 92, 93, 164, 165, PC

Besoin d'un hôtel ? Nous sommes partenaires de l'hôtel Héliopolis de la Porte Champerret. Pour réserver en ligne, cliquez ici <https://champerret-heliopolis-paris-hotel.com/fr/> ou contactez Thierry au 01 47 64 92 56 (n'hésitez pas à préciser que vous venez de notre part).

Besoin d'un resto ? Notre restaurant partenaire : La Chope Champerret, 143 Av. de Villiers, 75017 Paris. Demandez Yannick au 01 43 80 80 64 (n'hésitez pas à préciser que vous venez de notre part).

Accessibilité aux personnes handicapées

Dans le cadre de nos formations, nous pouvons accueillir des personnes présentant un handicap. Suivant la forme et la nature de ce dernier, nous sommes en mesure de vous proposer des adaptations. Afin de répondre au mieux à votre demande nous vous invitons à nous contacter directement par email à l'adresse suivante alexandra@nouvelles-esthetiques.com ou par téléphone au 01 43 80 71 21. Si vous avez besoin d'une compensation ou adaptation pour le contenu, les supports, le «lieu», le matériel utilisé, les horaires, le rythme, nous sommes à votre écoute.

Horaires

Ouverture de la salle de formation : 9 h 15

Début de la formation : 9 h 30
Pause déjeuner : 13 h 00 à 13 h 30
Fin de la formation : 17 h 00

Contact

Pour tout renseignement sur la formation, aide à la constitution de votre dossier de prise en charge ou validation de votre inscription, contactez Alexandra au 01 43 80 71 21 - par email : alexandra@nouvelles-esthetiques.com

Réclamation

Pour toute réclamation, contactez Alexandra au 01 43 80 71 21 – par email : alexandra@nouvelles-esthetiques.com

Pour la sécurité de notre clientèle, notre centre de formation respecte les mesures sanitaires en vigueur (cf. gouvernement).

les nouvelles
esthétiques
spa

7 av. Stéphane Mallarmé
75017 Paris
Tél. : 01 43 80 06 47 - Fax : 01 43 80 83 63
www.nouvelles-esthetiques.com

Guigo Alexandre
Responsable Formations

Mise à jour le 18 juin 2024