7 AVENUE STEPHANE MALLARME
75017 PARIS
SIRET 59200583900010

PROGRAMME FORMATION

Date : Lundi 28 avril 2025
Formateur : Arnaud Walleton
Consultant, Formateur, Auteur, Conférencier, Expert en stratégies de développement commercial.

Titre : Développement commercial : les stratégies gagnantes
Durée : 1 jour • 7 heures
Type de formation : Présentiel collectif

Descriptif du protocole – Objectifs

Votre activité fonctionne aujourd'hui en dessous de sa capacité :
- occupation en cabine trop faible ou irrégulière,
- ventes par cliente insuffisantes,
- sous-exploitation du potentiel des visites…
Or, même avec un budget limité, il existe des moyens efficaces pour booster votre chiffre d'affaires…
Misez donc sur les meilleures stratégies de développement commercial !

Votre priorité : augmentez votre chiffre d'affaires ! Venez découvrir toutes les stratégies d'un expert en vente et marketing.

Objectifs pédagogiques

- Découvrir et maitriser différentes techniques stratégiques, marketing et commerciales permettant de développer votre société.
- Mettre en place des stratégies visant à atteindre les objectifs de performance : CA, rentabilité, rétention clients.
- Développer ses compétences de manager, gérant.e, responsable…

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

Introduction : les 3 cartes du développement commercial
Partie 1 : Accroître le nombre de clients.
Accroître le nombre de clients… Pourquoi ?
Accroître le nombre de clients… Comment ? Présentation des différentes solutions avec leurs avantages et leurs inconvénients.
Gros plan sur :
- Les grands axes stratégiques : positionnement, client idéal et offre de services.
- Le référencement local : la fiche établissement Google.
- Le site internet : éléments-clés, visibilité et référencement, e-réputation,
- Les outils de conquête : lead-magnet, parrainage…
- Les techniques promotionnelles : offre de bienvenue, offre de dernière minute, happy hours, clients perdus.
- Réseautage et partenariats.
- Les ateliers en ligne.

Application et travaux à réaliser : auto-diagnostic des pratiques/ Recherche d'axes d'amélioration et correction / Projets à mettre en place en priorité au retour de formation.

Partie 2 : Augmenter le panier moyen.
Augmenter le panier moyen… Pourquoi ?
Augmenter le panier moyen… Comment ? Présentation des différentes solutions avec leurs avantages et leurs inconvénients.
Gros plan sur :

- La complémentarité entre les prestations : les packages, les options.
- La montée en gamme.

Quizz.

- La revente de produits cosmétiques (techniques de vente, mise en valeur des produits sur le parcours clients, merchandising).
- L'optimisation du parcours clients.

Application et travaux à réaliser : auto-diagnostic des pratiques/ Recherche d'axes d'amélioration et correction / Projets à mettre en place en priorité au retour de formation.

Partie 3 : Développer le nombre de visites par client.
Développer le nombre de visites… Pourquoi ?
Développer le nombre de visites… Comment ? Présentation des différentes solutions avec leurs avantages et leurs inconvénients.
Gros plan sur :

- Le calendrier Marketing : opportunités, besoins des clients, dates-clés…
- Les newsletters : gestion des listes, outils de diffusion, contenu.
- Réseaux sociaux, sélection des outils et gestion du contenu.
- Abonnements et systèmes de fidélité.
- Animation et Evènements : présentiel et distanciel.

Application et travaux à réaliser : auto-diagnostic des pratiques/ Recherche d'axes d'amélioration et correction / Projets à mettre en place en priorité au retour de formation.
Synthèse : effet des stratégies sur le CA et la rentabilité.
Bilan final

Questions-réponses avec les stagiaires
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 250 € ttc.

<u>Le tarif indiqué comprend :</u>
-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 la charge du stagiaire.

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, AGEFICE, OPCO EP, FAFIH, FIF PL, FORMIRIS, AFDAS, AKTO…

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).

Mise à jour le 27 février 2025