

les nouvelles esthétiques

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

PROGRAMME FORMATION

Date : Jeudi 9 janvier 2025

Formateur : Christelle Tirel

Consultante, formatrice, esthéticienne, spécialiste de l'hôtellerie de luxe, créatrice de protocoles anti-âge.

Titre : Savoir se vendre

Durée : 1 jour • 7 heures

Type de formation : Présentiel collectif

Descriptif du protocole - Objectifs

Vous êtes une praticienne hors pair, dont les compétences et la qualité de vos soins ne peuvent être inégalées. Seulement votre activité commerciale démarre difficilement ou a du mal à se développer, pour quelles raisons ?

Que faire de plus pour convaincre une clientèle à venir pousser votre porte et ainsi remplir votre agenda ?

Comment faire en sorte que votre « potentielle » clientèle vous connaisse ?

Cette formation vous apporte les premiers outils nécessaires pour développer votre business, par l'art de susciter l'envie de venir vous découvrir.

Visée de la formation

La gestion de la relation client est d'une importance majeure, il convient de mettre en place une stratégie commerciale efficace.

La position de se mettre en avant en valorisant son savoir-faire n'est pas donnée à tout le monde mais il reste le seul moyen pour séduire une clientèle qui est en attente de professionnelles compétentes. Votre client.e a besoin d'être rassuré.e, votre rôle est de lui confirmer qu'elle est à la bonne adresse.

Développer un marketing de soi et travailler sur votre Pitch de présentation, vous donneront toute l'assurance qui vous aidera à « vous » vendre et vendre vos prestations.

Objectifs pédagogiques

- Identifier sa valeur ajoutée.
- Se présenter de manière concise, percutante et claire, réussir sa première impression susciter l'intérêt de ses prospects.
- Adopter la business confidence pour se positionner dans le contexte professionnel
- Augmenter la valeur de l'offre et vendre mieux

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

Déroulé pédagogique à venir

Points forts de la formation

-Journée intense et forte en émotion ou la créativité sera mise à l'honneur par la mise à plat du pitch de chaque participant.

-Trucs et astuces facilitant l'acte de vente.

-Impact de la relation client sur la vente de ses prestations.

-Chaque stagiaire aura la possibilité de définir au fil de la formation sa feuille de route personnalisée pour lancer les actions et retenir les points de vigilance dans son quotidien.

Modalités techniques et pédagogiques

La formation est théorique.

Présentation sur vidéo projecteur (power point), animation interactive et participative (Exercices ludiques, jeux de rôle et d'improvisation, échanges de bonnes pratiques).

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

Guilho Alexandre
Responsable Formations

Mise à jour le 6 décembre 2024