7 AVENUE STEPHANE MALLARME
75017 PARIS
SIRET 59200583900010

PROGRAMME FORMATION

Date : Vendredi 27 novembre 2026
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 : Savoir vendre un programme minceur
Durée : 1 jour • 8 heures
Type de formation : Présentiel collectif

Descriptif du protocole - Objectifs
Développer les ventes de programmes de soins amincissants dans un institut de beauté ou un centre spécialisé nécessite une véritable expertise afin de répondre à la demande d'une clientèle de plus en plus exigeante et informée.
Cette formation vous permettra d'acquérir de solides compétences en vente pour convaincre vos clientes grâce à des arguments précis et convaincants. Vous apprendrez à structurer votre discours de vente en trois étapes clés, à savoir la découverte des besoins, la proposition de solutions personnalisées et la conclusion de la vente. Vous pourrez ainsi maximiser vos ventes et ainsi augmenter votre chiffre d'affaires en vendant des programmes de soins personnalisés et efficaces tout en fidélisant votre clientèle.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir l'état d'esprit d'un Vendeur d'Excellence
- Connaître toutes les étapes d'une vente réussie
- Découvrir et s'approprier les techniques avancées de vente de programme minceur
- Maîtriser les actions qui permettent de générer plus de chiffre d'affaires dans un institut de beauté ou centre spécialisé

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

Accueil du prospect et psychologie de la vente
- L'état d'esprit du Vendeur d'Excellence
- Process d'accueil et préparation
- Le diagnostic minceur
- Atelier + questions/réponses

L'étude du besoin
- L'importance de l'impact émotionnel
- Booster la motivation du prospect
- Les questions en OR pour faire monter la motivation
- Atelier + questions /réponses

La prescription de la solution
- Le débrief avec le prospect
- Embellir le programme d'accompagnement
- La question DIAMANT

- Atelier : mise en pratique + questions/réponses

Présentation du prix et traitement des objections
- Une présentation efficace et élégante du prix
- Les objections courantes et leur traitement
- Conclure la vente et signer le bon de commande
- Atelier : mise en pratique + questions/réponses

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 280 €.

Le tarif indiqué comprend :
-La formation de 8 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 en espèces sur place.
- Paiement par chèque.

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 : 18 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 21 octobre 2026.