



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

PROGRAMME FORMATION

Date : Mercredi 15 octobre 2025

Formateur : Floriane Pelletier

Diplômée de l'European Business School, Spécialisation en Affaires Internationales, Master 2 en Management (ESC Lille), Consultante web & développement commercial, Digital strategist & Community Manager, Co-fondatrice CMO I LOUIS ANTOINETTE PARIS.

Experte Contenus, marketing & communication digitale.

Esthéticienne DE, Fondatrice de l'espace C'est du Joli ! à Paris.

Titre : Comprendre la ménopause pour mieux conseiller et fidéliser vos clientes

Durée : 1 jour • 7 heures

Type de formation : Présentiel collectif

Descriptif du protocole – Objectifs

Vos clientes de plus de 45 ans - et parfois même dès 40 ans - vivent un vrai chamboulement (hormonal, physique, émotionnel), le plus souvent sans être préparées et accompagnées. Parce que vous êtes souvent la première à qui elles osent se confier, vous avez un rôle clé à jouer pour guider vos clientes au mieux dans ce qu'elles vivent.

Comprendre la ménopause, c'est mieux conseiller, mieux écouter... et créer une relation de confiance qui fidélise durablement.

Cette formation vous donnera les outils concrets pour :

Comprendre ce que vivent vos clientes

Adapter vos soins et proposer de nouveaux protocoles

Devenir une esthéticienne de référence pour les femmes en transition hormonale

Une journée pratique et sans tabou, pour enrichir vos soins et faire grandir votre expertise.

Objectifs pédagogiques

- 1. Comprendre ce que vivent les femmes en ménopause
 - Acquérir les bases biologiques sur les changements hormonaux et leurs impacts visibles et invisibles.
 - Identifier les effets sur la peau, la silhouette, le moral, et la vie sociale.
 - Distinguer ménopause, périménopause et autres phases du cycle de vie.
- 2. Adopter une posture professionnelle, bienveillante et juste
 - Écouter sans projeter ni juger : chaque ménopause est différente.
 - Savoir poser les bonnes questions et orienter vers les bons relais (médecins, para-santé).
 - S'entraîner à parler du sujet avec tact en cabine, sans commettre d'impair.
- 3. Adapter ses soins et fidéliser cette clientèle
 - Proposer des rituels adaptés : soins visage, drainage, produits ciblés, auto-massages.
 - Créer un lien de confiance durable grâce au suivi et à la régularité.
 - Imaginer des offres concrètes, efficaces, et fidélisantes pour votre institut, et des partenariats locaux avec d'autres professionnelles pour accompagner vos clientes sur les autres plans ? (Santé, nutrition, sport, émotions, etc.)

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

1. Introduction.

- Présentation du groupe, attentes et contexte.
- Pourquoi la ménopause concerne déjà vos clientes (même si elles n'en parlent pas encore).
- Objectifs de la journée.

2. Comprendre la ménopause.

Savoir repérer les signaux et comprendre ce que vit votre cliente.

- Définition simple, chiffres clés, vocabulaire clair.
- Symptômes visibles (peau, silhouette) et invisibles (moral, libido, fatigue).
- Impacts sur la vie professionnelle, intime, sociale : pourquoi vos clientes se confient souvent à vous.
- Introduction aux 5 piliers de l'accompagnement : médical, alimentation, sport, émotions, bien-être.

3. Agir : La consultation.

- Cas pratique avec les questions-clés à poser pour orienter le soin.
- Adapter un protocole cabine + recommander un produit + proposer un geste à faire chez soi.

4. Fidéliser avec des rituels.

- Pourquoi la ménopause demande un suivi dans le temps.
- Idée d'offres ciblées (1 soin/mois + routine adaptée).
- Conseils pour fidéliser sans forcer : régularité, écoute, confiance.
- Imaginer des partenariats locaux avec d'autres professionnelles pour accompagner vos clientes (santé, nutrition, sport, émotions, etc.).

5. Parler ménopause sans faire de faux pas.

- Ce qu'il ne faut jamais dire ou supposer : la ménopause reste un tabou tenace en 2025.
- Les bonnes formulations à adopter pour ouvrir la conversation.

6. Conclusion & plan d'action.

- Bilan collectif : ce que je retiens, ce que je teste dès demain.
- Plan d'action simple sur 4 semaines.

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 ateliers 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.

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 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 (à vérifier), 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).

les nouvelles
esthétiques
spa
7 av. Stéphane Marmé
75017 Paris
tél : 01 43 80 71 21 – Fax : 01 43 80 83 63
www.nouvelles-esthetiques.com

Guigo Alexandra
Responsable Formations

Mise à jour le 4 juillet 2025