



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

PROGRAMME FORMATION - CONGRES 2025

Date : Dimanche 13 avril 2025

Formateur : Isabelle Benmansour

Coach business experte en développement d'entreprise dans l'esthétique à domicile, Fondatrice de Talent Pro Esthétique, Conférencière.

Titre : Attirer et fidéliser vos clientes à domicile : Les 4 stratégies qui fonctionnent

Durée : ½ journée • 4 heures

Type de formation : Présentiel collectif

Descriptif du protocole

Vous souhaitez développer votre activité d'esthéticienne à domicile en attirant de nouvelles clientes et en fidélisant celles que vous avez déjà ? Rejoignez notre formation exclusive où vous découvrirez les 4 stratégies incontournables pour transformer chaque interaction avec vos clientes en une opportunité de croissance. En 4 heures, apprenez à optimiser votre prise de contact, à créer une ambiance unique chez vous, à personnaliser vos soins pour une connexion émotionnelle forte, et à mettre en place un suivi personnalisé qui fera de vos clientes vos meilleures ambassadrices. Ne manquez pas cette occasion de booster votre activité grâce à des techniques éprouvées !

Objectif général

Cette formation vise à enseigner aux esthéticiennes à domicile les **4 stratégies clés** pour attirer de nouvelles clientes et fidéliser durablement celles existantes. En maîtrisant ces stratégies, vous serez en mesure d'offrir une expérience client exceptionnelle à chaque étape du parcours, depuis la première prise de contact jusqu'au suivi post-soin.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre et analyser le parcours client pour identifier les opportunités d'amélioration à chaque étape.
- Comprendre et optimiser la prise de contact avec les clientes pour créer une première impression mémorable et professionnelle.
- Créer une ambiance unique et personnalisée lors de l'accueil des clientes à domicile, en maîtrisant les éléments sensoriels et matériels.
- Comprendre et optimiser la personnalisation des soins et établir une connexion émotionnelle avec les clientes pour offrir une expérience sur mesure.
- Clôturer les prestations de manière impactante et mettre en place un suivi personnalisé pour fidéliser durablement les clientes.
- Permettre aux participantes de repartir avec des outils concrets, avec un plan d'action concret et adapté à votre activité.

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

14h00 – Accueil des stagiaires.

Introduction : Comprendre l'importance des 4 stratégies pour le parcours client.

Présentation générale du parcours client.

Identification des points d'optimisation du parcours client existant (ou basé sur des exemples fictifs pertinents pour les créatrices d'entreprise).

Module 1 : Stratégie 1 - Optimiser la prise de contact.

Techniques pour créer une première impression positive et professionnelle.

Personnalisation des échanges : rédiger des messages engageants et adaptés.

Anticipation des besoins des clientes dès le premier contact.

Atelier pratique : Création de scripts pour optimiser vos premiers échanges à partir de texte d'exemple.

Module 2 : Stratégie 2 - Créer une ambiance unique à domicile.

Optimiser votre espace de travail pour offrir une expérience mémorable.

Astuces pour se différencier : ambiance, organisation, et touches personnalisées.

Atelier pratique : Mise en œuvre d'idées pour améliorer l'ambiance dans vos prestations.

Module 3 : Stratégie 3 - Personnaliser les soins pour une connexion émotionnelle.

Adapter vos prestations aux besoins spécifiques de chaque cliente.

Créer des rituels uniques et différents pour fidéliser durablement.

Encourager le dialogue pendant le soin pour renforcer la relation.

Atelier pratique : Études de cas pour concevoir des soins adaptés et personnalisés.

Module 4 : Stratégie 4 - Clôturer et fidéliser avec un suivi personnalisé.

Techniques pour laisser une impression mémorable après le soin.

Mettre en place un suivi structuré : remercier, rebooker, et inciter au bouche-à-oreille.

Atelier pratique : Rédaction de messages de suivi et élaboration d'un plan d'action fidélisation.

Conclusion : Synthèse des 4 stratégies et plan d'action.

Récapitulatif des 4 stratégies clés pour fidéliser vos clientes.

Élaboration de votre programme de fidélisation personnalisé à appliquer dès le lendemain.

Partage des engagements personnels avec le groupe.

Questions/réponses.

Évaluation individuelle des acquis, débriefing général.

Remise des attestations.

18h00 - Fin de la formation.

Modalités techniques et pédagogiques

La formation est théorique et pratique.

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 190 € ttc.

Le tarif indiqué comprend :

-La formation de 4 heures

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

-La remise d'un support papier.

Un petit déjeuner est offert ainsi qu'un **badge d'accès direct pour 3 jours au Congrès !**

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, FORMIRIS, AGEFICE, OPCO EP, FAFIH, FIF PL, 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 : 10 stagiaires - Effectif maximum : 30 stagiaires

Lieu & Accès

Paris Expo, Porte de Versailles, Hall 5.
Salle Amérique Nord - RDC
1 Place de la Porte de Versailles
75015 Paris

Métro

Ligne 12, station Porte de Versailles (cette ligne dessert les stations Montparnasse, Concorde, Madeleine et Gare Saint-Lazare).

Ligne 8, station Balard (cette ligne dessert le Terminal Invalides de l'aéroport d'Orly).

Bus

Lignes 39, 49, 80 et PC, station Porte de Versailles.

Tramway

Lignes T2 et T3, station Porte de Versailles.

Voiture

Bld périphérique intérieur, sortie Porte de la Plaine ou sortie Porte de Versailles.

Bld périphérique extérieur, sortie Porte de Sèvres ou Porte de Versailles.

Besoin d'un hôtel ?

Revolugo est l'agence de voyage partenaire officielle du Congrès.

Votre réservation d'hôtel, vos données et informations personnelles sont protégées et sécurisées. Afin de bénéficier des meilleurs tarifs négociés, et du fait d'une forte demande pendant la période du Congrès, nous vous recommandons de réserver votre séjour le plus tôt possible.

Pour toute demande de groupe ou assistance supplémentaire, vous pouvez contacter notre chef de projet dédié : tristan@revolugo.com ou par téléphone au +33 972 50 05 49.

Besoin d'un resto ?

Nous vous proposons de nombreux points de restaurations : bars-sandwicheries, Boulangerie Paul, crêpes salées-sucrées, hot-dog, soupe, pâtes, salades... Cette année les points de restauration sont multipliés afin de vous apporter plus de confort.

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 : 13 h 45

Début de la formation : 14 h 00

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 14 mars 2025