

les nouvelles esthétiques

7 AVENUE STEPHANE MALLARME
75017 PARIS
SIRET 59200583900010

PROGRAMME FORMATION

Date : Lundi 18 mars 2024

Formateur : Dominique Pierson

Formateur international, commercial et management. Conférencier, auteur.

Titre : Booster Day

Savoir vendre en centre de beauté et spa de façon naturelle par la communication positive.

Durée : 1 jour • 7 heures

Type de formation : Présentiel collectif

Descriptif du protocole - Objectifs

Vous êtes en contact avec la clientèle dans l'univers de la beauté, des soins et des cosmétiques ? Cette formation est faite pour vous ! Vous êtes gérantes, responsables, esthéticiennes...grâce à la qualité et l'expertise de ce formateur de renom, ce programme vous permettra de booster vos ventes en sortie cabine !

Objectifs pédagogiques

- Découvrir et maîtriser la phase d'approche client en centre de beauté.
- Savoir explorer et traiter la demande du client à l'aide d'outils spécifiques.
- Comprendre et savoir utiliser la communication positive pour concrétiser ses conseils par la vente afin d'améliorer son panier moyen.

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

Evaluation des acquis

-Tour de table

Partage d'expériences ventes en centre de beauté par le groupe

-Tour de table

Comment bien cerner la demande de la cliente du centre de beauté ?

-Recherche de la demande : des besoins conscients : *soins du visage, du corps, massage détente, épilation* ... aux besoins inconscients : *détente, écoute, prise en charge de son inconfort (vieillesse, ridules, problèmes de peau, contour des yeux, minceur ...) expérience sensorielle etc.*

-Par la maîtrise des questions : ouvertes fermées, alternatives, de faits, d'opinion, de changement, de ricochet, de retour, de confirmation

-Par la maîtrise des silences

Comment gérer la demande de la cliente en centre de beauté ?

-Recherche des attentes en termes de résultats : atténuation des ridules, réhydratation, relaxation... de moyens : exfoliation, massages... de produits utilisés : sérum, crème hydratante, masque... de fréquence

...

-La reformulation, l'acquiescement

Comment communiquer avec elle et la convaincre de façon positive ?

-Bannir les questions non incitatives, inquiétantes, fermés, autoritaires, impersonnelles, non productives

Comment convaincre et valider ses ventes produits/prestations ?

-Le recours aux questions ouvertes, positives, de mises en réflexion, de prises de consciences incitatives, motivantes, constructives, rassurantes.

Jeux de rôles en situation (ex. la prise en charge de la demande de la cliente venue pour un soin du visage, pour une épilation, pour des soins minceur, le traitement d'une objection prix, présenter son offre produits en cours de soin etc.)

Debriefing par les participants puis par le formateur
Synthèse et conclusion
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.

Exercices et jeux de rôles. Remise en fin de formation du contenu intégral du module de formation ainsi que d'une check liste des phases et tâches à effectuer pour une mise en application immédiate.

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 : 10 stagiaires - Effectif maximum : 25 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 Mallarmé
75017 Paris
Tél. : 01 43 80 06 47 - Fax : 01 43 80 83 63
www.nouvelles-esthetiques.com

Guigo Alexandre
Responsable Formations

Mise à jour le 24 novembre 2023