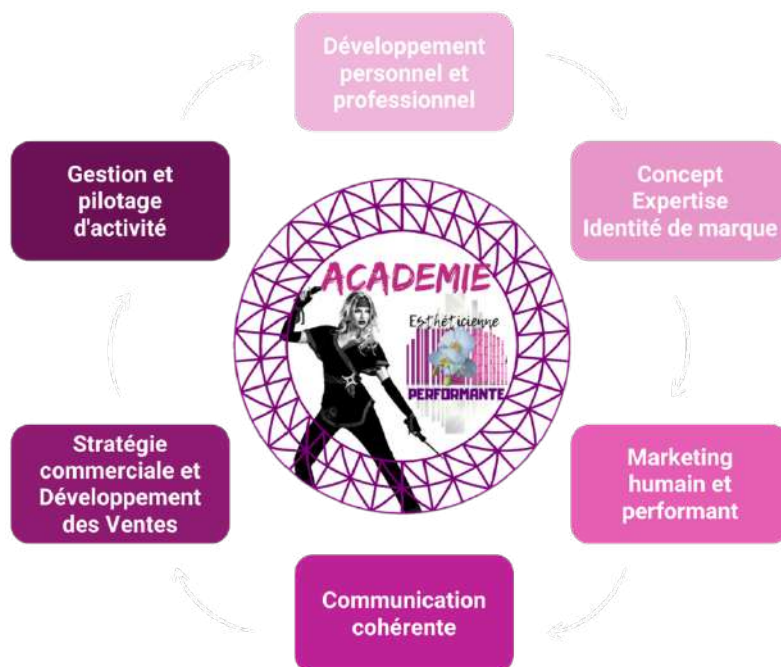




PROGRAMME DE FORMATION ACADEMIE ESTHETICIENNE PERFORMANTE

Objectif général :

Véritable programme d'accompagnement regroupant l'environnement idéal et les bonnes stratégies pour soutenir les stagiaires dans leur développement d'entreprise et leur croissance personnelle.



Public visé :

- Esthéticienne dirigeante d'institut
- Esthéticienne à domicile
- Spa Manager

Durée :

Cours en e-learning sur learybox = 40h
Ateliers = 28h
Web conférence d'accueil : 2h
Coachings individuels : 2h

Prérequis :

- Être Esthéticienne diplômée
- Avoir des connaissances basiques en gestion d'entreprise.

Soit une durée totale de 72 heures

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :



Nous contacter 30 jours avant afin d'organiser au mieux la formation.

Modalités et délais d'accès

Des sessions sont ouvertes à l'inscription régulièrement avec des dates de début et de fin précises. Elles sont communiquées via notre site internet et nos réseaux sociaux. Pour connaître les prochaines dates ou pour toute autre question, vous pouvez nous contacter à equipe@estheticienneperformante.fr.



PROGRAMME DE FORMATION

ACADEMIE ESTHETICIENNE PERFORMANTE

Objectifs pédagogiques de la formation :

A l'issue de cette formation, les stagiaires seront capables de :

- Réaliser leurs propres concepts suivant leurs expertises esthétiques,
- Construire des offres de communication percutantes pour vendre des prestations et produits esthétiques,
- Connaître et mettre en place un programme de relation client propre à leur concept et à leur clientèle esthétique,
- Créer leur plan marketing esthétique à 6 mois, permettant de piloter leurs activités,
- Créer des événements esthétiques de A à Z,
- Maîtriser le savoir-faire de la vente de prestations et de produits esthétiques,
- Élaborez de façon stratégique et opérationnelle leur carte des soins,
- Augmenter la rentabilité de leur institut de beauté ou de leur activité d'esthéticienne à domicile.

Programme pédagogique de la formation :

MODULE 1 : L'art de Générer de la trésorerie rapidement- les actions commerciales

- L'art de Concevoir des offres commerciales qui cartonnent

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 2 : L'art de Générer de la trésorerie rapidement - les animations

- Les différents types d'animation
- Animation : Valoriser son expertise
- Animation : Proposer une expérience sensorielle différente
- Animation : Apporter de l'inédit
- Animation : Choisir le bon moment
- Animation : Bien communiquer
- Animation : Le marketing post-animation
- Animation : Le rétro-planning
- Comment s'y prendre pour faire du phoning
- Animation : Le jour J
- Animation : Analyser les résultats

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 3 : L'art de Générer de la trésorerie rapidement - Les bons cadeau

- Vente : Viser la lune pour atteindre les étoiles
- Dépasser ses complexes face à l'argent
- Les 7 techniques d'influence
- Les 10 leviers qui poussent une cliente à acheter
- BON KDO : la préparation
- BON KDO : la technique +++

- BON KDO : comment aborder le sujet en cabine
- BON KDO : comment bien le communiquer

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 4 : L'art d'anticiper pour mieux se dépasser : réalisation d'un plan marketing à 6 mois (niveau 1)

- Pourquoi faire un plan marketing et comment se fixer des objectifs ?
- Plan marketing type
- Comment choisir les prestations à mettre en avant chaque mois ?
- Que se passe-t-il si je vois que je n'atteins pas mes objectifs ?
- Ton défi plan marketing !
- Les best practices, les erreurs à éviter & détails des 6 premiers mois

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 5 : L'art de conseiller en toute authenticité

- Les 3 outils indispensables à la vente
- Ce qu'il ne faut surtout pas faire
- Les composants d'un message (verbal, fond, forme...)
- Les étapes de la vente
- Les 6 principales motivations d'achat qui poussent les clientes à acheter
- Comment et quand utiliser vos outils d'aide à la vente

+ Atelier mise en pratique du module



PROGRAMME DE FORMATION

ACADEMIE ESTHETICIENNE PERFORMANTE

MODULE 6 : *L'art de piloter son activité pour une meilleure rentabilité*

- Calcul de son Salaire Horaire et du coût de sa prestation !
- Gestion et Suivi de son CA journalier et mensuel
- Pilotage d'activité / la tableau de bord de votre activité
- Créer et gérer votre trésorerie avec son Business
- Créer et Gérer votre trésorerie avec des Aides Extérieures
- Négociations Fournisseurs

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 7 : *L'art de créer un concept 100% aligné à vos valeurs et de mettre en avant votre expertise*

- Vos valeurs
- Personnalité et Expertise
- Faites la différence en créant de la Valeur Ajoutée
- Mon storytelling
- Visualiser l'ADN de son institut / Activité
- Mon avatar = ma cliente idéale
- Analyse de sa Zone de Chalandise
- Marque/ Logo / Charte Graphique : Vos éléments identitaire de communication
- Ma charte de qualité

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 8 : *L'art de la "pré-suasion" ou comment convaincre la cliente d'acheter avant qu'elle soit en face de vous*

- Vue d'ensemble à mi-parcours
- Marketing et pré-suasion

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 9 : *L'art d'obtenir un planning rempli toute l'année*

- Mon programme de relation client
- Montée en puissance de votre prospection

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 10 : *L'art d'anticiper pour mieux se dépasser : plan marketing niveau 2*

- Les Best practises
- Le Plan Marketing Niveau 2 et ton Défi !

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 11 : *L'art d'optimiser sa communication externe*

- Site internet
- Contenu réseaux sociaux
- Que mettre sur un sms percutant
- Comment faire des emails canons

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 12 : *L'art d'optimiser sa communication interne*

- Optimiser son merchandising externe
- Optimiser son merchandising interne
- Comment faire des mises en avant efficaces
- L'effet "Wahou" du parcours client
- Charte de qualité

+ Atelier mise en pratique du module

MODULE 13 : *L'art de Créer une carte de soins à son image avec les bons tarifs*

- Questionnaire clientes avant refonte de sa carte de soins !
- Mes produits
- Ma carte de soins ! = J'augmente mes prix et stratégie d'écroumagement !

+ Atelier mise en pratique du module

+ Bonus

PROGRAMME DE FORMATION

ACADEMIE ESTHETICIENNE PERFORMANTE

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Appel téléphonique stratégique pour faire un premier état des lieux des besoins et attentes du stagiaire en amont de la formation et un bilan détaillé (sous forme de questionnaire) est réalisé à l'entrée et à la sortie de formation. Session en FOAD rythmée par 1 module en e-learning semaine 1 + Atelier mise en pratique en visio par petits groupes semaine 2 (et ainsi de suite).

Chaque stagiaire bénéficie également de 2 coachings individuels par téléphone à utiliser à n'importe quel moment de la formation.

Moyens techniques :

FOAD en e-learning pour les modules avec accès personnel à la plateforme LEARNYBOX (avec vidéos et Support de présentation PowerPoint téléchargeables) et Ateliers sur ZOOM.

Moyens d'encadrement :

- **Aurore VANTAL** - Co-fondatrice de l'Académie esthétique performante, Formatrice et Consultante.
- **Nelly COLOMERA** - Co-fondatrice de l'Académie esthétique performante, Formatrice et Consultante en développement de business esthétique.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Certificat de réalisation FOAD
- QCM
- Mise en pratique en atelier des modules suivis

Appréciation des résultats :

- Attestation de fin de formation (à la demande du stagiaire)
- Questionnaire d'évaluation de la formation mensuel
- Questionnaire à chaud en fin de formation
- Questionnaire à froid quelques mois après la formation

Mentions spécifiques à la Formation Ouverte et à Distance (FOAD)

Recommandation pour les sessions en FOAD :

Disposer d'un ordinateur (tablette ou smartphone) connecté à internet et équipé d'un micro, de haut-parleurs et d'une webcam.

PROGRAMME DE FORMATION

ACADEMIE ESTHETICIENNE PERFORMANTE

Nature des travaux demandés au stagiaire et le temps estimé pour les réaliser :

➤ **Avant la formation**

Un bilan détaillé (business / finances / compétences / profil...) est effectué afin d'évaluer les besoins spécifiques des stagiaires et sera à nouveau réalisé après la formation pour évaluer leur progression.

➤ **Durant la formation**

Plusieurs exercices, QCM, et mises en pratique sont réalisés lors des ateliers pour vérifier si le module correspondant a bien été suivi et compris.

➤ **En fin de formation**

Un bilan détaillé (business / finances / compétences / profil...) est effectué afin d'évaluer les besoins spécifiques des stagiaires et sera à nouveau réalisé après la formation pour évaluer leur progression.

Les modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de Formation Ouverte et à Distance (FOAD)

A l'issue de la formation, une attestation individuelle de formation pourra être remise au stagiaire qui en fera la demande. Un certificat de réalisation sera signé par le stagiaire, l'employeur (le cas échéant) et par l'organisme de formation. L'organisme de formation tient à disposition, de l'administration ou de tout financeur, toutes traces d'exécution de la formation : relevés de connexion, traces d'échanges (courriels, chats) enregistrement de la classe virtuelle, récapitulatif et justificatifs des travaux réalisés par le stagiaire, etc...

Les moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire :

La formation se déroule en e-learning sur la plateforme LEARNYBOX et en atelier sur ZOOM.

Les formatrices assignées à cette action de formation ont toutes les compétences requises pour accompagner et assister le stagiaire sur le plan pédagogique et technique. Leurs coordonnées sont transmises au participant avec la convocation. Lors de l'inscription, un lien de connexion à la plateforme LEARNYBOX avec accès personnels et un tuto de connexion et utilisation est envoyé au stagiaire.

Quelques jours avant l'atelier ZOOM, un lien de connexion est envoyé au stagiaire et un tuto de connexion est mis à disposition en téléchargement sur la plateforme de formation.

Pendant la formation, l'assistance pédagogique et technique est assurée par les formatrices ou l'assistante.

PROGRAMME DE FORMATION ACADEMIE ESTHETICIENNE PERFORMANTE

Indicateurs de résultats :

Satisfaction globale des Académiciennes



Recommanderais-tu l'Académie ?



Les Formatrices étaient-elles claires et dynamiques ?

