



AFBD
conseil

LES CLES DE LA REUSSITE EN INSTITUT

Forfait 2 jours (16 heures)

Parcours concourant au développement des compétences : [Action de formation] - (articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail). Présentiel et distanciel (Art. D 63133-1 du Code du travail).

Contexte, pré-requis, objectifs, public visé:

Être professionnel du secteur de l'esthétique et du soin bien être. A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de savoir analyser les besoins de l'entreprise ,mettre en place des solutions correctives ,développer ses performances en tant qu'esthéticienne.

Méthode et outils pédagogiques :

Identification des besoins de chaque participant en amont de la formation et avant inscription (test de positionnement en ligne et entretien téléphonique individuel avec le formateur), activités pédagogiques : apports théoriques livret apprenant remis au début de la formation et travaux pratiques sur modèles (si formation technique), échanges entre les participants, séquences de progression basées sur le livret apprenant, évaluation progressive des acquis "étape par étape" et validation par le formateur. Le principe pédagogique majeur est fondé sur une approche en "learning by doing" (apprendre en le faisant) avec un accompagnement constant du formateur.

Moyens pédagogiques et matériels :

La salle de formation est équipée de tables, chaises, tableau mural ou sur pieds, réglettes mobiles multiprises pour branchements ordinateurs. La salle de formation est visitée par le formateur en amont de chaque formation (éclairage, sécurité, accessibilité handicap,

confort ...). L'animateur utilise video projecteur et micro-ordinateur portable.

Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes (bloc papier, stylo, ordinateur portable, tablette ...). Des boissons (eau minérale, café, thé) sont à disposition et offertes.

***Si la formation est dispensée dans l'entreprise du stagiaire** le dirigeant d'entreprise s'engage à laisser à disposition du/des stagiaire(s) de l'entreprise un espace de formation aux normes ERP équipé pour l'action de formation (tables, chaises, matériel informatique, wifi, cabine de soin pour formations techniques) et dédié exclusivement à l'action de formation au sein de l'entreprise sur l'ensemble de la durée du stage aux horaires de formation qui ont été communiquées sur le contrat ou convention d'action de formation. Aucune action de production, de réception de clientèle, d'appels clients, fournisseurs ou autres tâches liées au fonctionnement de l'entreprise ne seront effectuées ni demandées au(x) stagiaire(s) sur l'ensemble de la durée de l'action de formation aux horaires de formation qui ont été communiqué sur le contrat ou convention d'action de formation.(attestation transmise par AFBD à remplir avant le début de formation.

Programme de la journée d'action concourant au développement des compétences (formation-action) :

Jour 1 :

Matin

- **Valoriser L'image de marque de l'espace bien être**

-Développer un réseau de contacts
-Être présent sur les lieux de rencontres professionnelles; congrès esthétique, formations de marques en sachant démontrer les valeurs et atouts de votre entreprise
-Identifier les écoles formatrices et créer un partenariat professionnel

Atelier Formation Beauté Développement

210 Chemin de l'oratoire 83190 Ollioules. Siret:823 434 469 00024 RCS Toulon

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93830542083 du préfet de la région PACA Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état-

-De la théorie à la pratique: La stagiaire devra en fonction des éléments acquis mettre en place une stratégie de valorisation de son entreprise.

- **Analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise**

-Swot marketing
-Analyse concurrentielle

-De la théorie à la pratique: La stagiaire devra réaliser une analyse Swot de son entreprise.

Après-midi

- **Savoir choisir un fournisseur**

-Identifier les besoins (tenu de stock produits et matériels)
-Passer une commande
-Évaluer le support commercial apporté par un fournisseur

- **Savoir déterminer les prix**

-Fixer le prix de vente d'un produit
-Fixer le prix de vente d'une prestation
-Législation concernant les promotions

-De la théorie à la pratique: La stagiaire devra en fonction des éléments acquis calculer le juste coût de ses prestations et son seuil 0

Jour 2 :

Matin

- **Savoir déterminer les objectifs de l'entreprise**

-Mise en valeur de l'espace de travail (cohésion d'équipe, accueil client...)
-Objectif CA vente de produits Objectif CA prestations de services

-De la théorie à la pratique: La stagiaire devra rédiger un tableau d'objectifs vente/prestations pour l'année à venir.

- **Le fichier clientèle**

-Mise en place du fichier client
-Savoir structurer un fichier client efficace
-Savoir utiliser son fichier sur des actions spécifiques

Après-midi

- **Développement du chiffre d'affaire (pérennisation) et fidélisation de la clientèle**

-Mettre en place une communication efficace (réseaux sociaux , mails, sms...)
-Savoir mieux vendre :

Se positionner en tant que prescripteur professionnel

Conseiller et présenter les prestations et produits avec talent

Écarter les objections et les freins de vos clients
Conclure la vente avec efficacité Savoir mettre en place des actions attractives pour la clientèle
Savoir se servir des outils de fidélisation des clients

De la théorie à la pratique: Travail du discours à adopter avec les clientes pour avoir un échange constructif. Remplir une fiche diagnostic. Réaliser une fiche conseil produit et savoir la présenter auprès de sa cliente.

Formateur :

Alexandra Langevin

Durée de la formation, horaires :

16heures (2x8 heures) 9h-13h / 14h-18h jour 1 et 2

Atelier Formation Beauté Développement

210 Chemin de l'oratoire 83190 Ollioules. Siret:823 434 469 00024 RCS Toulon

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93830542083 du préfet de la région PACA Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état-

Nombre de participants et consultant(s) :

Présentiel : 6 participants maximum avec 1 consultant - au delà de 6 participants et jusqu'à 12 maximum avec 2 consultants.

Lieu de formation :

A déterminer avec le commanditaire

Sanction de la formation :

Un tour de table est effectué en fin de chaque journée avec les participants. Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant. Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise personnellement à chaque stagiaire. Une attestation d'assiduité et de présence vient compléter le dispositif avec envoi au commanditaire de la formation

Suivi de la formation :

Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche dans les 2 mois qui suivent l'action de formation (envoi et retour par mail).

Documents contractuels :

Toutes les actions de formation dispensées par Atelier Formation Beauté Développement font l'objet d'une convention de formation ou d'un contrat de formation professionnelle . Ces documents accompagnés du règlement intérieur, de l'attestation d'informations préalables à l'inscription, de la fiche descriptive d'action de formation, complètent le devis détaillé et complet.

Coût de la formation-action :

448,00e (Quatre cent quarante huit euros / OF non assujetti à la TVA)

Engagement qualité de l'organisme prestataire d'actions de développement des compétences Atelier Formation Beauté Développement:

L'organisme est Datadocké.(décembre 2018)

L'organisme est certifié Qualiopi et satisfait aux exigences du décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité de la formation professionnelle.(juin 2020)

MAJ, Le 26/06/2020

Atelier Formation Beauté Développement

210 Chemin de l'oratoire 83190 Ollioules. Siret:823 434 469 00024 RCS Toulon

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93830542083 du préfet de la région PACA Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état-