

# Programme de formation détaillé

## ESTHETICIENNES :

### DEVELOPPEZ VOTRE ACTIVITE A DOMICILE

Durée : 1 jour

#### 1. METTEZ EN PLACE VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE

- SWOT de votre activité
- Positionnement en esthétique
- Avantage concurrentiel : produits naturels, tarifs, expérience, etc.
- Sachez vous présenter : dates, chiffres, références, positionnement prix/image, points forts, prestations complètes
- Déterminez vos objectifs et vos priorités
- Les tendances esthétiques et les prestations en développement

#### 2. PROSPECTEZ ET FIDELISEZ DE FACON EFFICACE

- Les cibles possibles à démarcher : SPA, hotels, CE, maisons de retraite, centre de vacances, etc.
- Les méthodes de prospection
- Choisissez les bons supports pour vos prestations esthétiques
- Optez pour le marketing différencié : bons prestations, bons produits, bons ateliers maquillage, etc.
- Développez des activités complémentaires de l'esthétique
- Les offres couplées avec un prestataire d'un autre secteur d'activité (coiffeurs, kinés, etc.)
- Fidélisez votre clientèle
- % et valeur

#### 3. AUGMENTEZ VOTRE RENTABILITE

- Développez votre motivation et votre réseau autour de l'esthétique
- Tableaux et ratios propres au secteur de l'esthétique : le minimum
- Mesurez la satisfaction de vos clientes : aide à la rédaction d'un questionnaire sur les prestations esthétiques
- Diminuez vos charges propres à votre activité (compte pro, frais de pub, rentabilité au RDV...)
- Apprenez à mieux gérer votre temps
  
- Synthèse

#### **OBJECTIFS :**

- Connaître les techniques pour développer son activité d'esthétique à domicile.
- Identifier ses cibles, savoir prospecter et fidéliser.
- Gagner en rentabilité.

#### **NATURE DE LA FORMATION :**

Adaptation et développement des compétences.

#### **PUBLIC :**

Artisans et commerçants.

#### **PRE-REQUIS :**

Aucun

#### **EFFECTIF :**

Groupe de 8 personnes maxi

#### **DATES, HORAIRES ET LIEU :**

selon planning



#### **DUREE :**

8 heures (1 jour x 8 h)

#### **TARIF :**

Sur devis

#### **CONDITIONS DE REGLEMENT :**

cf Conditions Générales de Vente

#### **ENCADREMENT / INTERVENANT :**

Emmanuelle TELLIER, Dirigeante d'IMAGE CONSULTING, spécialisée en Marketing/Vente. Diplômée Ecole Supérieure de Commerce.

#### **MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES MIS EN ŒUVRE :**

Formation en présentiel, opérationnelle, qui alterne apports théoriques et pratiques. Rattachement des apports méthodologiques aux situations professionnelles quotidiennes vécues. Matériel utilisé : diaporama, paperboard, documents papier remis au stagiaire en cours de formation.

#### **MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE**

##### **L'EXECUTION DE L'ACTION :**

Pour chaque demi-journée de formation, une feuille de présence (état d'émargement) sera signée par le stagiaire et le formateur, l'objectif étant de justifier la réalisation de la formation.

##### **MOYENS D'EVALUATION PAR L'ORGANISME DE FORMATION:**

Pour permettre de contrôler si le stagiaire a acquis les connaissances dont la maîtrise constitue l'objectif initial de l'action, l'évaluation du stagiaire s'effectuera au moyen d'un test Vrai/Faux écrit effectué en fin de formation.

##### **SANCTION DE LA FORMATION :**

Attestation de présence et d'évaluation des acquis.