

Objectifs et Modalités de Formation :



Intitulé : L'Art de s'auto manager en centre esthétique

<i>Objectifs pédagogiques</i>	<p>Révélez la manager qui sommeil en vous</p> <p>Prendre du recul et optimiser nos pratiques de gérante</p> <p>Poser un cadre clair face à une clientèle exigeante</p> <p>Savoir prioriser et s'organiser</p>
<i>Compétences Acquises</i>	<p>Analyser ses pratiques managériales actuelles</p> <p>Identifier ses points forts et axes d'amélioration</p> <p>Construire un plan d'action opérationnel de gérante</p> <p>Mettre en place des process simples pour un gain de temps dans notre monde où "tout va vite"</p>
<i>Durée</i>	<p>Total de 20h réparties en 5 x 4h (ou 1 x 4h et 2 x 8h)</p>
<i>Date</i>	<p>Dates validées lors de l'audit pour un accompagnement d'un an.</p> <p>Les ++ Marine ANDRE Formations est à l'écoute de vos propositions de dates</p>
<i>Lieux</i>	<p>En Intra entreprise sur votre lieu d'entreprise (Région Centre, 72, 86, 49)</p> <p>En Intra entreprise en visio Live (hors départements cités ci dessus)</p>
<i>Pré requis*</i>	<p>Gérant(e), responsable d'institut de beauté ou spa ou magasins spécialisés travaillant seul(e)</p> <p>Spa manager ou responsable adjoint(e), salarié(e)</p> <p>* Toutes mes formations et coaching sont accessibles pour les personnes en situation de handicap</p>

<p><i>Tarif global pour 20h par participant</i></p>	<p>Les tarifs affichés tiennent compte du montant alloués par les organismes financeurs, pour une formation 100% financées sous réserve de fonds suffisants (FAFCEA pour les gérants et OPCO EP pour les salariés)</p> <p>35€/ heure soit 700€ au total * Hors frais annexes de déplacement</p>
<p><i>Modalités d'inscription</i></p>	<p>1- Prise de contact via le formulaire de contact sur le site internet ou téléphone</p> <p>2- Echange téléphonique pour déterminer vos besoins, cibler l'organisation qui vous correspond et dates idéales</p> <p>3- Envoi du programme de formation et devis/convention de formation par mail</p> <p>4-Envoi par mail du devis/convention de formation signé (la signature vous engage à la réalisation de la formation)</p>
<p><i>Modalités de financement</i></p>	<p>Si auto financement entreprise :</p> <p>Acompte de 20% par virement bancaire + contrat de formation signé</p> <p>Paiement du solde le jour J (date de formation)</p> <p>Si financement fond public :</p> <p>1-Acceptation du devis/convention de formation et envoi de celle ci sur le site de l'organisme financeur Mes services en ligne (OPCO EP) ou FAFCEA.</p> <p>2-Démarches de demandes de financement sur votre compte</p> <p>3- Attente de la décision de l'organisme financeur</p> <p>4- Acceptation ou non d'un de ces organismes</p> <p>5- Si acceptation de financement, règlement par virement bancaire de 100% du tarif global + on valide les dates de formation post réception de paiement.</p> <p>6- J'établis votre facture acquittée post formation et attestation de fin de formation.</p> <p>7- Vous envoyez la facture à l'organisme pour finalisation du dossier et remboursement de formation(s)</p>

Moyens Pédagogiques, techniques et d'encadrement

Moyen d'encadrement: **Marine André**, formatrice diplômée Bac +3 en esthétique cosmétique et vente, j'ai acquis 15 années d'expérience dans le secteur du retail, de la formation et de l'animation en Esthétique Cosmétique. Un domaine qui me passionne et où j'ai pu m'engager auprès de différentes maisons actrices de ce marché en perpétuel évolution; Parfums Christian Dior, Yves Rocher, Shiseido, Nuxe et Clinique des Champs Elysées. L'univers du spa/institut et de la parapharmacie m'ont engagé dans une démarche de formation continu de proximité avec mes clients. C'est avec certitude que la formation est la clé du succès de vos équipes/ de vous. Aujourd'hui, c'est avec détermination et bienveillance que je souhaite vous accompagner et faire monter en compétences vos équipes.

Les ++ Je garantie des formations de qualité, de proximité et un suivi régulier.

Moyen pédagogique et technique:

En immersion sur le lieu d'entreprise : Créations sur support papier ou ordinateur, book d'accompagnement, alternance apports théoriques et mise en pratique

Visio Live : TEAMS, interactions participatives, partage d'écran

Moyen d'évaluation des acquis:

Mise en pratique, quizz, QCM

Suivi et évaluation

Après chaque session des interactions ludiques, humaines dans un cadre convivial sont faites pour évaluer les acquis de chacun

Quizz de fin de formation pour l'évaluation des acquis portant sur l'ensemble des modules de formation + évaluation de la satisfaction du contenu de la formation + un plan d'action qui semble réalisable à chacun d'entre vous sera établi pour garantir un suivi de qualité et mise en application réalisable

Attestation de fin de formation remise + attestation de présence

Les ++ Appel de suivi programmé à 3/6/12 mois pour garantir la proximité, l'écoute et le suivi de performance

Les ++ Accompagnement long terme

Les ++ Duo gagnant Théorie personnalisée + Pratique Opérationnelle pour un gain de temps

Programme et Déroulé de formation:



Jour 1 : 9h-13h ou 14h-18h (4h)

Les ++ Formation dynamique, opérationnelle et sur mesure.

SESSION 1: Prendre du recul et optimiser nos pratiques de gérante

Durée 4h

- Rôles et responsabilités du responsable d'institut/ spa aujourd'hui
- Auto Diagnostic de vos pratiques (Hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle, annuelle)
 - Posture gérante bienveillante vs gérante affective

Jour 2 : 9h-13h ou 14h-18h* (4h)

**Possibilité de journée complète J2 + J3 soit 8h*

SESSION 2: Prendre du recul et optimiser nos pratiques de gérante

Durée 4h

- Structurer ses process internes plus une organisation plus fluide
 - Identification des points de déséquilibre
- Réflexion à la mise en place d'une nouvelle organisation

Jour 3 : 9h-13h ou 14h-18h (4h)

SESSION 1: Poser un cadre clair face à une clientèle exigeante

Durée 4h

- Typologie clientèle
 - Le langage verbal / non verbal
- Comment développer son assertivité ?
- Gestion des conflits ou situation difficile

Programme et Déroulé de formation:



Jour 4 : 9h-13h ou 14h-18h* (4h)

** Possibilité de journée complète J4 + J5 soit 8h*

SESSION 2: Poser un cadre clair face à une clientèle exigeante

Durée 4h

- Adapter les bons reflexes et la bonne posture
 - Mise en pratique
 - Fiche "SOS situation délicate"

Jour 5 : 9h-13h ou 14h-18h (4h)

SESSION 1: Savoir prioriser et s'organiser

Durée 4h

- Faire le choix de son outil pour un gain d'organisation
 - Aide au pilotage des indicateurs
 - Plan d'action opérationnel à 3 mois

Marine ANDRE Formations - 37000 TOURS - 06 23 05 73 97

[SIRET 93752858600020 - APE 8559A](#) - Non assujettie à TVA

Ce numéro d'agrément ne vaut pas agrément de l'Etat

IBAN FR76 1870 7006 4732 5211 1706 259 / BIC CCBPFRPPVER

Mise à jour le 15/12/25