

Objectifs et Modalités de formation



Vous souhaitez booster le développement de votre espace de vente, mais vous manquez de temps, d'idées ou de ressources ? Je suis là pour vous accompagner à chaque étape, avec des solutions concrètes et personnalisées.

Choisissez votre accompagnement sur-mesure parmi:

- Mise en place de votre nouvel espace de vente

Vous avez imaginé un nouvel agencement et avez besoin d'un renfort pour le merchandising ?



Je vous soutien à la réalisation pour un résultat professionnel et efficace

(Contrat de sous traitance).

- Valorisation de vos équipes

Envie de motiver et fidéliser vos salariés ?



Je vous accompagne à la mise en place d'objectifs engageants et adaptés à la dynamique de votre équipe.

- Différenciez votre offre auprès de votre clientèle

Vous souhaitez proposer de nouveaux services, mais ne savez pas par où commencer ?



Je vous guide pas à pas pour innover, surprendre et fidéliser votre clientèle.

<i>Objectif de formation et d'accompagnement</i>	<p>Audit de vos besoins et choix de votre module sur mesure parmi :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Plan stratégique d'intégration de nouveaux collaborateurs et fidélisation de votre équipe ● Plan stratégique d'animation 360° point de vente et équipe
<i>Durée (14h présentiel)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Plan stratégique: Audit présentiel (4h) + durée de l'élaboration de votre plan stratégique (variable en fonction du nombres d'axes traités) + rdv d'accompagnement 7h (formation et validation du plan stratégique) + 1h de suivi téléphonique / mois pendant 1 an (3/6/12)
<i>Date</i>	A réception de l'acompte, date d'audit programmée ensemble
<i>Lieux</i>	<p>Audit sur le lieux d'entreprise (Dpt 37,41 et 45, 49, 72, 86 partiel)</p> <p>Elaboration de votre plan stratégique dans nos locaux</p> <p>Rendez vous d'accompagnement et validation du plan stratégique sur le lieux d'entreprise</p> <p>Suivi téléphonique pendant 1 an (3/6/12)</p>
<i>Pré requis</i>	Pharmacien titulaire ou pharmacien adjoint
<i>Moyens Pédagogiques, techniques et d'encadrement</i>	<p><u>Moyen d'encadrement:</u> 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. Je garantie des formations de qualité, de proximité et un suivi régulier.</p> <p><u>Moyen pédagogique et technique:</u></p> <p>Cahier des charges pour un audit personnalisé</p> <p>Dossier du plan stratégique réalisé avec le logiciel PPT/ CANVA</p> <p><u>Moyen d'évaluation des acquis:</u></p> <p>Un cahier des charges pour le suivi et évaluation des performances par téléphone</p>
<i>Suivi et évaluation</i>	Cahier des charges de suivi téléphonique à 3 mois, 6 mois, 1 an => Envoyé par mail à la suite de chaque appel

<p><i>Tarif global pour l'accompagnement stratégique (14h) et suivi 12 mois</i></p>	<p>Les tarifs affichés tiennent compte du montant alloués par les organismes financeurs, pour un accompagnement 100% financées sous réserve de fonds suffisants</p> <p><u>Titulaire Pharmacien ou responsable parapharmacie</u></p> <p>840€</p>
<p><i>Modalités d'inscription</i></p>	<p>1- Echange téléphonique pour déterminer quel type d'accompagnement vous conviendrait</p> <p>2- Envoi du devis par mail</p> <p>3- Signature du devis (la signature vous engage à la réalisation de la formation) + chèque ou virement bancaire</p>
<p><i>Modalités de financement</i></p>	<p>1- Démarches de demandes de financement auprès de votre FIFPL + versement d'acompte de 20% par virement bancaire</p> <p>2- Attente de la décision FIFPL</p> <p>3- Acceptation ou non de l'organisme financeur</p> <p>4- Si acceptation de financement, règlement par virement bancaire des 80% restants + on détermine la date de l'audit initial</p> <p>5- Si refus de financement: auto financement, règlement par virement bancaire : 20% d'acompte à réception du devis signé + 80% lors du jour de formation (7h)</p> <p>6- Vous envoyez la facture à l'organisme pour finalisation du dossier et remboursement de formation(s)</p> <p>7- Encaissement du chèque</p>

Programme et Déroulé de formation:



JOUR 1: 9h 13h (4h)

SESSION 1: Audit stratégique

Durée 4h

- Apprendre à se connaître
- Apprendre à connaître votre équipe: Cibler le personnel engagé et motivé à la réalisation d'animation
 - Apprendre à connaître votre organisation
 - Quel plan stratégique est adapté à mes priorités ?
 - Valider vos priorités d'action

JOUR 2: 9h 13h 14h 17h (7h)

SESSION 2: Rendez vous d'accompagnement

Durée 7h

- Plan stratégique d'animation point de vente et équipe
 - Quelles sont les étapes indispensables au recrutement des clients ?
 - La check list d'une animation réussie une animation réussie
 - Budget prévisionnel pour la réalisation de l'animation
- Plan stratégique de challenge équipe
 - Comment connaître les motivations de votre équipe à l'atteinte des objectifs ?
 - Votre plan d'incentive adapté aux missions de chacun

OU

- Plan stratégique d'intégration de nouveaux collaborateurs et fidélisation de vos collaborateurs

Nouveaux entrants

- Les étapes clés d'une intégration réussie

-Le suivi des performances

-Comment fédérer son nouveau collaborateur ?

Collaborateur >1 an d'ancienneté

-Quelles sont les besoins de votre équipe en matière de formation ?

-Programme de formation adapté

-Comment engager et surpasser son équipe ?

-Réorganiser l'équipe

-Communication interne

Mise à jours 15/12/2025

JOUR 3 (à 3 mois) : Horaire en fonction de vos disponibilité (1h)

Mesurer l'impact du plan d'action

Comment réajuster les process ?

Quels choix stratégiques choisir ?

JOUR 4 (à 6 mois) : Horaire en fonction de vos disponibilité (1h)

Mesurer l'impact du plan d'action

Comment réajuster les process ?

Quels choix stratégiques choisir ?

JOUR 5 (à 12 mois) : Horaire en fonction de vos disponibilité (1h)

Mesurer l'impact du plan d'action

Comment réajuster les process ?

Quels choix stratégiques choisir ?

Mise à jours 15/12/2025