

Objectifs et Modalités de Formation :



Intitulé : Expertise cosmétique pour connaître l'essentiel sur la peau, le cosmétique et les tendances du marché

<i>Objectifs pédagogiques</i>	<p>Les ++ Personnalisation de la formation</p> <p>Connaissance de la peau, du cosmétique et des tendances du marché</p> <p>Savoir vendre le cosmétique grâce à un argumentaire qui donne envie</p> <p>Analyser votre client(e) et créer sa routine de soin</p>
<i>Compétences acquises</i>	<p>À l'issue de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none">- Vous disposerez d'un vocabulaire convaincant et des techniques d'argumentation efficaces pour valoriser et conseiller vos produits.- Vous maîtriserez l'essentiel sur la peau et son fonctionnement, saurez identifier rapidement les différents types de peau, argumenter sur les ingrédients controversés, et connaître les grandes tendances du marché cosmétique.- Toutes les clés pour redynamiser vos performances grâce à l'expertise cosmétique
<i>Pré requis</i>	<p>Gérants institut de beauté et Spa (indépendants/hôteliers) et salariés diplômés en esthétique cosmétique</p> <p>Diplôme pharmacien, préparateur en pharmacie, conseillère dermo cosmétique/Para depuis 1 an minimum</p> <p>Mes formations s'adaptent à votre niveau de connaissance et contexte quotidien</p> <p>* Toutes mes formations et coaching sont accessibles pour les personnes en situation de handicap</p>

<i>Durée</i>	1 journée (8h)
<i>Date</i>	<p>Pharmaciens / préparateurs :</p> <p>Date validée grâce au nombre d'inscrits (minimum de 3)</p> <p>Le calendrier de formations programmées est partagé par mail et sur le site internet</p> <p>Spa manager/ responsable institut de beauté/ Esthéticiennes :</p> <p>Je m'adapte à vos contraintes et préférence. Plusieurs groupes possibles (minimum de 2 personnes) afin de ne pas fermer votre établissement.</p>
<i>Lieux</i>	<p><u>Pharmacien, préparateur en pharmacie, conseillère dermo cosmétique:</u></p> <p>Région Pays de Loire partiel (49/72)+ Région Centre + Région Aquitaine partiel (86): En salle de formation à partir de 3 inscrits</p> <p>Possibilité de formation sur le lieu d'entreprise hors financement OPCO</p> <p>Présentiel à distance (visio live)</p> <p><u>Spa manager, Responsable Institut et esthéticiennes :</u></p> <p>Immersion (présentiel) sur le lieu d'entreprise à partir de 2 inscrits Région Pays de Loire partiel (49/72)+ Région Centre + Région Aquitaine partiel (86)</p> <p><u>Hors départements ci dessus:</u></p> <p>Présentiel à distance (visio live)</p>

<p><i>Tarif global pour 1 jour (8h) par participant</i></p>	<p>Les tarifs proposés tiennent compte du montant alloués par les organismes financeurs, pour une possibilité de formation 100% financées sous réserve de fonds suffisants (OPCO, FAFCEA, FRANCE TRAVAIL...)</p> <p>A partir de 240€</p> <p>Rendez vous dans la rubrique “me contacter” pour recevoir votre devis personnalisé</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 votre formation et date idéale</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)</p> <p>2-Démarches de demandes de financement auprès de votre OPCO ou Pôle Emploi</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 de l'OPCO, règlement par virement bancaire de 100% du tarif global + on valide la date de formation post réception de paiement.</p> <p>6- J'établis votre facture acquittée post 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:

Sur le lieu d'entreprise ou en salle de formation: Livret d'accueil remis en début de formation, paper board, rétro projecteur, power point et canva + diverses application pour nos activités ludiques, support de formation

En classe virtuelle: visio conférence en live Teams, Support de formation PDF envoyé par mail

Avec acceptation de l'apprenant, intégration au groupe Whatsaap pour des échanges sur le thème choisi et Q/R post formation

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 mois pour garantir la proximité, l'écoute et le suivi de performance

Programme &
Déroulé de formation pour les professionnels du
Bien ETRE Esthétique :



Vous êtes diplômé(e) en esthétique et gérez/travaillez en
Institut de beauté ou Spa ?

240€ (8h)

JOUR 1: 9h-13h / 14h-18h

Les ++ Formation dynamique participative et interactive.

SESSION 1: Connaissance de la peau, du cosmétique et des tendances du marché

Durée 4h: 9h-13h

- Connaître l'essentiel sur la peau et son fonctionnement

- Rappel des fondamentaux
- Comprendre le fonctionnement cutané et comment en parler à votre client(e)

-Savoir reconnaître les différents types de peau en 1 min chrono

=> Interaction collective et de groupe

-Connaître les ingrédients controversés et savoir les argumenter

- Comprendre la composition de vos cosmétiques
- Apprendre à "décrypter" la composition de vos cosmétiques

-Découvrir les tendances du marché

SESSION 2: Savoir vendre le cosmétique

Durée 2h: 14h-16h

-Argumentaire produit (mise en lumière de vos marques)

- Les étapes d'une argumentation réussie
 - Apprendre à différencier les étapes/produits de soins
 - La force de la vente additionnelle
 - Associer la routine à une gestuelle adaptée
 - Zoom sur vos produits
-

SESSION 3: Analyser votre cliente et créer sa routine de soin

Durée 2h: 16h-18h

-Comment réaliser un diagnostic de peau et ouvrir la conversation auprès de ma cliente ?

-Créer la routine de soin adaptée

=> Création individuelle et mise en commun des points forts

Programme &
Déroulé de formation pour les professionnels
Dermo Cosmétique:



Vous êtes diplômé(e) pharmacien(ne)/préparateur(trice) et gérez/travaillez en pharmacie d'officine ou parapharmacie ?

320€ (8h)

JOUR 1: 9h-13h / 14h-18h

SESSION 1: Connaissance de la peau, du cosmétique et des tendances du marché

Durée 4h: 9h-13h

- Connaître l'essentiel sur la peau et son fonctionnement

- Connaître la composition et le rôle de chaque couche cutanée
 - Retenir l'essentiel pour en parler à vos client(e)s

-Savoir reconnaître les différents types/états de peau en 1 min chrono

- Interaction collective et de groupe
- Savoir reconnaître visuellement les lésions cutanées inflammatoires

-Connaître les ingrédients controversés et savoir les argumenter

- Comprendre la composition de vos cosmétiques
- Apprendre à "décrypter" la composition de vos cosmétiques
 - Savoir comparer le bio du naturel
 - A chaque galénique ses pouvoirs

-Découvrir les tendances du marché

SESSION 2: Savoir vendre le cosmétique

Durée 2h: 14h-16h

-Argumentaire produit (mise en lumière de vos marques)

- Les étapes d'une argumentation réussie
 - Apprendre à différencier les étapes/produits de soins
 - La force de la vente additionnelle
 - La zone du regard, une zone à ne pas négliger !
 - Associer la routine à une gestuelle adaptée
 - Savoir différencier les produits dermo cosmétique et cosmétique
 - Zoom sur vos gammes
-

SESSION 3: Analyser votre cliente et créer sa routine de soin

Durée 2h: 16h-18h

-Comment réaliser un diagnostic de peau et ouvrir la conversation auprès de ma cliente ?

-Comment interpréter l'ordonnance beauté ?

-Créer la routine de soin adaptée

- Réalisation et création collective
-

Mise à jour 15/12/25