

# Programme et modalités de formation :



L'art de vendre: Soyez acteurs de votre performance!

<p><i>Objectif pédagogiques</i></p>	<p>Apprendre à connaître ses clients et oser les conseiller avec conviction</p> <p>Maitriser les techniques de vente</p> <p>Augmenter vos ventes grâce à votre expertise</p>
<p><i>Durée</i></p>	<p>2 jours (consécutifs avec la possibilité de prévoir 1 journée par semaine consécutive)</p>
<p><i>Date</i></p>	<p>A réception du questionnaire de pré inscription, de l'audit, et de l'acompte, la date est programmée ensemble</p>
<p><i>Lieux</i></p>	<p><u>Département 37, 41, ET 72, 45, 49, 86 partiel :</u></p> <p><b>Immersion (présentiel) sur le lieu d'entreprise à partir de 2 inscrits</b> (hors pharmacie et parapharmacie dans le cadre d'un financement OPCO: salle de formation à définir)</p> <p><u>Hors départements ci dessus:</u></p> <p><b>Présentiel à distance</b> (visio live)</p>
<p><i>Pré requis</i></p>	<p>Gérants et salariés diplômés en esthétique cosmétique et pharmaciens, préparateurs en pharmacie</p> <p><b>Mes formations s'adaptent à votre niveau de connaissance et contexte quotidien</b></p> <p>* Toutes mes formations et coaching sont accessibles pour les personnes en situation de handicap</p>
<p><i>Moyens Pédagogiques, techniques et d'encadrement</i></p>	<p><u>Moyen d'encadrement:</u> <b>Marine André</b>, 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><b>Sur le lieu d'entreprise ou salle de formation :</b> Livret d'accueil remis en début de formation, paper board, rétro projecteur, power point et canva + diverses application pour nos activités ludiques, présentation de formation PDF envoyée par mail en fin de formation</p> <p><b>En visio live:</b> Formation en live Teams, + diverses application pour nos activités ludiques, présentation de formation PDF envoyée par mail en fin de formation</p> <p>Avec acceptation de l'apprenant, intégration au groupe Whatsaap pour des échanges sur le thème choisi et Q/R post formation</p> <p><u>Moyen d'évaluation des acquis:</u></p> <p>Mise en pratique, quizz, QCM</p>

<p><i>Suivi et évaluation</i></p>	<p>Après chaque session des <b>interactions ludiques, humaines dans un cadre convivial</b> sont faites pour évaluer les acquis de chacun</p> <p><b>Quizz</b> de fin de formation pour l'évaluation des acquis portant sur l'ensemble des modules de formation + <b>évaluation de la satisfaction (évaluation à chaud)</b> du contenu de la formation + un <b>plan d'action</b> qui semble réalisable à chacun d'entre vous sera établi pour garantir un suivi de qualité et mise en application réalisable</p> <p>Attestation de fin de formation + attestation de présence</p> <p>Un appel de suivi (<b>évaluation à froid</b>) est programmé à 3 mois pour garantir la proximité et l'écoute</p>
<p><i>Tarif global pour 2 jours par participant</i></p>	<p>Les tarifs proposés tiennent compte du montant alloués par les organismes financeurs, pour une possibilité de <b>formation 100% financées</b> sous réserve de fonds suffisants (OPCO, FAFCEA, FRANCE TRAVAIL)</p> <p><b>640€</b></p> <p>Rendez vous dans la rubrique "<b>me contacter</b>" 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><b>Si auto financement entreprise :</b></p> <p>Acompte de 20% par virement bancaire + contrat de formation signé</p> <p>Paiement du solde à 30 jours maximum post formation par virement bancaire</p> <p><b>Si financement fond public :</b></p> <p>1-Acceptation du devis/convention de formation et envoi de celle ci sur le site de l'organisme financeur <a href="#">Mes services en ligne</a> (OPCO EP)</p> <p>2-Démarches de demandes de financement auprès de votre FAFCEA ou OPCO ou Pôle Emploi ou CPF</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, FAFCEA, 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>

# Programme et Déroulé de formation :

## L'Art de Vendre

### JOUR 1: 9h 13h et 14h 18h

**SESSION 1: Objectif:** Comprendre les enjeux de la vente cosmétique au sein de votre établissement

Durée: 4h (9h-13h)

-Les forces de votre entreprise

- Interaction individuelle

-L'importance de votre rôle dans votre entreprise

-L'importance de la vente cosmétique et vente additionnelle pour tous salariés et gérants/titulaires

-Pourquoi la vente cosmétique commence dès l'accueil ?

- Atelier découverte

**SESSION 2: Objectif:** Savoir identifier mes clients pour une adaptation verbale et non verbale

Durée: 4h (14h-18h)

-Qu'est ce que la communication verbale et non verbale ?

-Quels types de clients je reçois chaque jour ?

- Atelier démonstratif

-Pourquoi est ce différent d'aborder un homme en vente ?

-Etre capable en un coup d'œil d'identifier mon client et ainsi adapter mon discours

### JOUR 2: 9h 13h et 14h 18h

**SESSION 3: Objectif:** Avoir toutes les clés pour performer en vente cosmétique

Durée: 4h (9h-13h)

-Quelles sont les causes d'un manque de temps pour se consacrer à la vente produit de qualité et du cross selling?

- Atelier découverte

-Les étapes clés de la vente

-Top chrono 10 min: Comment vendre efficacement quand le temps nous manque ?

-Comment vendre "no forcing" tout en augmentant son panier moyen (PM)?

-Comment interpréter ses indicateurs de performance ?

-1,2,3 VENDEZ !

- Atelier pratique

**SESSION 4: Objectif:** Gagner en confiance en cas de situation délicate pour une expérience client réussie

Durée: 4h (14-18h)

-Quelles ont été vos expériences les plus délicates ?

- Partage d'expérience interactive

-Comment traiter les situations délicates ?

-Accueillir les objections/difficultés avec sérénité

-Gagner en assurance et apprendre à gérer son stress

Marine ANDRE Formations – 37000 TOURS  
SIRET 93752858600020 – APE 8559A – Non assujettie à TVA  
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 24370508137  
auprès du préfet de région Centre Val de Loire

IBAN FR76 1870 7006 4732 5211 1706 259 / BIC CCBPFRPPVER

Mise à jour le 15/06/25