

Programme et Modalités de formation:



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

<i>Objectifs pédagogiques</i>	Adaptation des modules avec référencement de vos marques Connaissance de la peau, du cosmétique et des tendances du marché Savoir vendre le cosmétique grâce à un argumentaire qui donne envie Analyser votre client(e) et créer sa routine de soin
<i>Compétences acquises</i>	À l'issue de la formation : - Vous disposerez d'un vocabulaire convaincant et des techniques d'argumentation efficaces pour valoriser et vendre 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 par l'expertise
<i>Durée</i>	1 journée (8h)
<i>Date</i>	A réception du questionnaire de pré inscription, de l'audit, et de l'acompte, la date est programmée ensemble
<i>Lieux</i>	<u>Département 37, 41, ET 72, 45, 49, 86 partiel :</u> Immersion (présentiel) sur le lieu d'entreprise à partir de 2 inscrits (hors pharmacie et parapharmacie dans le cadre d'un financement OPCO: salle de formation à définir) <u>Hors départements ci dessus:</u> Présentiel à distance (visio live)
<i>Pré requis</i>	Gérants et salariés diplômés en esthétique cosmétique et pharmaciens, préparateurs en pharmacie Mes formations s'adaptent à votre niveau de connaissance et contexte quotidien * Toutes mes formations et coaching sont accessibles pour les personnes en situation de handicap
<i>Moyens Pédagogiques, techniques et d'encadrement</i>	<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 garantis des formations de qualité, de proximité et un suivi régulier.

Moyen pédagogique et technique:

Sur le lieu d'entreprise ou 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, présentation de formation PDF envoyée par mail en fin de formation

En visio live: Formation en live Teams, + diverses application pour nos activités ludiques, présentation de formation PDF envoyée par mail en fin de formation

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 (évaluation à chaud)** 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 + attestation de présence

Un appel de suivi (**évaluation à froid**) est programmé à 3 mois pour garantir la proximité et l'écoute

Tarif global pour 1 jour (8h) par participant

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)

A partir de 240€* (*voir programme de formation adapté ci dessous)

Rendez vous dans la rubrique "**me contacter**" pour recevoir votre devis personnalisé

Modalités d'inscription

- 1- Prise de contact via le formulaire de contact sur le site internet ou téléphone
- 2- Echange téléphonique pour déterminer vos besoins, cibler votre formation et date idéale
- 3- Envoi du programme de formation et devis/convention de formation par mail
- 4-Envoi par mail du devis/convention de formation signé (la signature vous engage à la réalisation de la formation)

Modalités de financement

Si auto financement entreprise :

Acompte de 20% par virement bancaire + contrat de formation signé

Paiement du solde à 30 jours maximum post formation par virement bancaire

Si financement fond public :

- 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)
- 2-Démarches de demandes de financement auprès de votre FAFCEA ou OPCO ou Pôle Emploi ou CPF
- 3- Attente de la décision de l'organisme financeur
- 4- Acceptation ou non d'un de ces organismes
- 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.
- 6- J'établis votre facture acquittée post formation
- 7- Vous envoyez la facture à l'organisme pour finalisation du dossier et remboursement de formation(s)

Programme ET déroulé de formation :

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

Vous êtes diplômé(e) en esthétique et gérez/travaillez en institut
de beauté/Spa ? **240€**

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

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

Durée 4h: 9h-13h

-Accueil/présentation/attentes et objectifs de cette journée

-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/états de peau en 1 min chrono

- Interaction collective et de groupe
- Quelles sont les solutions de prises en charge pour les peaux à lésions cutanées ?

-Connaitre 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

-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 a une gestuelle adaptée
- Zoom sur vos produits

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

Durée 2h: 16h-18h

-A quel moment intégrer le diagnostic de peau lors de vos prestations ?

-Créer la routine de soin adaptée

- Réalisation et création collective

Vous êtes diplômé pharmacien/préparateur et gérez/travaillez en pharmacie d’officine et parapharmacie ? 320€

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

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

Durée 4h: 9h-13h

-Accueil/présentation/attentes et objectifs de cette journée

- Connaitre l’essentiel sur la peau et son fonctionnement

- Connaître composition et le rôle de chaque couche cutané
- 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 a 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

-

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