

Objectifs et Modalités de Formation:



Intitulé : L'ART D'ANIMER
pour vous différencier et fidéliser votre clientèle

Objectifs pédagogiques

Les ++ Personnalisation de la formation

Mieux connaître sa cliente pour une expérience d'achat différenciante

Connaissance des business modèles de l'animation en point de vente

Les Clés d'une animation réussie

Compétences acquises

A l'issue de la formation, vous serez capable de:

D'innover et de développer vos services d'animation

Maitriser l'animation de A à Z en toute autonomie

Une prise de parole en public avec plus d'aisance

Pré requis

Gérante d'institut de beauté/ Spa (indépendant/hôtelier), esthéticienne

Diplômé Pharmacien, préparateur en pharmacie ou conseillère dermo cosmétique (1 an d'expérience minimum en parapharmacie)

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>Durée</i>	1 jour (8h)
<i>Date</i>	A réception du questionnaire de pré inscription, de l'audit, et de l'acompte, la date est programmée ensemble Calendrier des formations en salle de formation disponible sur demande et site internet
<i>Lieux</i>	<p><u>Département 37, 41, ET 72, 45, 49, 86 partiel :</u></p> <p>Présentiel en salle de formation (à la charge du client) Pour les pharmacies et Parapharmacies à partir de 3 inscrits</p> <p>Immersion sur le lieu d'entreprise Pour les instituts de beauté/Spas</p> <p><u>Hors départements ci dessus:</u></p> <p>Présentiel à distance (visio live)</p>

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...)

320€

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 le jour J (date de formation)

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 OPCO ou Pôle Emploi

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, 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)

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 WhatsApp 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 et Déroulé de formation:



JOURNEE: 9h 13h et 14h 18h

SESSION 1: Mieux connaître sa cliente pour une expérience d'achat différenciante

Durée 4h: 9h-13h

- Faire de chaque cliente une opportunité business et de renforcement de la relation
 - -Identifier les motivations d'achat de mes client(e)s
 - Analyser l'attitude de mon client afin de répondre à ses attentes
 - Quels types de clients je reçois chaque jour ?
- Atelier découverte
- Faire vivre une expérience d'achat personnalisé et inoubliable
 - La fidélisation, une étape à ne pas négliger

SESSION 2: Connaissance des business modèles de l'animation en point de vente

Durée 2h: 14h-16h

- Les idées d'animation pour susciter l'intérêt de vos clients (fidèles et de passage)
 - L'event planner, outil indispensable à la bonne réalisation de l'animation
 - Les leviers d'une communication réussie
- Atelier démonstratif
- La prise de parole en public

SESSION 3: Etre capable de gérer la mise en place d'animation de A à Z en autonomie : les Clés d'une animation réussie

Durée 2h: 16h-18h

- De l'accueil à l'animation et de l'achat à la fidélisation, chaque étape compte
 - Atelier de groupe
- Quels investissements et outils sont nécessaires à une animation réussie ?
 - Comment analyser et valoriser les indicateurs de performance post animation ?