

Proposition d'accompagnement:



Besoin d'un nouveau souffle pour votre activité ?

Manque de temps ?

En panne d'idées ?

Besoin de formation ?

Ne restez pas seul face à ces défis !

Je vous propose un accompagnement personnalisé pour donner vie à vos nouveaux projets et vous aider concrètement à chaque étape.

- Votre merchandising a besoin d'un coup de frais ?



Je vous guide pour le repenser et le rendre plus attractif.

- Votre équipe attend un cadre ou un nouveau projet de formation ?



Je construis avec vous des solutions sur-mesure pour motiver et faire progresser vos collaborateurs.

- Votre clientèle est prête à vivre de nouveaux événements ?



Je vous aide à organiser des animations qui marqueront les esprits et fidéliseront vos clients.

Ensemble, transformons vos idées en réussites !

<i>Objectif d'accompagnement</i>	Audit de vos besoins et choix de vos priorités d'action ● Soutien à la mise en place merchandising ● Plan stratégique d'intégration de nouveaux collaborateurs et fidélisation de votre équipe ● Plan stratégique d'animation point de vente et équipe
<i>Durée</i>	● Soutien à la mise en place merchandising: Contrat de sous traitance en fonction de vos besoins ● Plan stratégique: Audit téléphonique ou présentiel + durée de l'élaboration de votre plan stratégique + rdv de remise et explications du plan stratégique + 1h de suivi/ mois pendant 1 an (3/6/12)
<i>Date</i>	A réception de l'acompte, date d'audit programmée ensemble
<i>Lieux</i>	Audit sur le lieux d'entreprise (Dpt 37,41 et 45, 49, 72, 86 partiel) ou par téléphone Elaboration de votre plan stratégique dans nos locaux Remise et explications du plan stratégique sur le lieux d'entreprise ou par téléphone Suivi téléphonique pendant 1 an
<i>Pré requis</i>	Gérante diplômée d'institut de beauté, Spa indépendant et hôtelier, magasin spécialisé
<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 garantie des formations de qualité, de proximité et un suivi régulier. <u>Moyen pédagogique et technique:</u> Cahier des charges pour un audit personnalisé Dossier du plan stratégique réalisé avec le logiciel PPT/ CANVA <u>Moyen d'évaluation des acquis:</u> Un cahier des charges pour le suivi et évaluation des performances par téléphone
<i>Suivi et évaluation</i>	Cahier des charges de suivi à 3 mois, 6 mois, 1 an
<i>Tarif global pour 1 accompagnement 1 choix</i>	Les tarifs affichés tiennent compte du montant alloués par les organismes financeurs, pour un accompagnement 100% financées sous réserve de fonds suffisants Gérante diplômée d'institut de beauté, Spa indépendant et hôtelier, magasin spécialisé 525€/établissements

Modalités d'inscription

- 1- Echange téléphonique pour déterminer quel type d'accompagnement vous conviendrait
- 2- Envoi du devis par mail
- 3- Signature du devis (la signature vous engage à la réalisation de la formation) + chèque ou virement bancaire

Modalités de financement

- 1- Démarches de demandes de financement auprès de votre FAFCEA + versement d'acompte de 20% par virement bancaire
- 2- Attente de la décision de FAFCEA
- 3- Acceptation ou non d'un de ces organismes financeurs
- 4- Si acceptation de financement de FAFCEA, règlement par virement bancaire des 80% restants + on détermine la date de l'audit initial
- 5- Si refus de financement: auto financement, règlement par virement bancaire : 20% d'acompte à réception du devis signé + 80% remise du dossier d'accompagnement
- 6- Vous envoyez la facture à l'organisme pour finalisation du dossier et remboursement de formation(s)
- 7- Encaissement du chèque

Programme d'accompagnement

JOUR 1

SESSION 1: Audit stratégique

Durée 2h: horaire à définir

- 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 ?
- Déterminer le plan d'action pour une animation adaptée à votre point de vente et clientèle

SESSION 2: Elaborer votre plan stratégique

- 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
- 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 ?
- Elaborer un plan d'incentive adapté à leur motivation
- 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 ?

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