

Objectifs et Modalités de Formation:



Intitulé : L'ART DE VENDRE

Objectifs pédagogiques

Les ++ Personnalisation de la formation

Apprendre à connaître ses clients et oser les conseiller avec conviction

Maitriser les techniques de vente

Augmenter vos ventes grâce à votre expertise

Compétences acquises

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

Vous faire confiance

Transformer chaque client en client acheteur

Développer votre performance par la vente additionnelle

Pré requis

Gérants institut de beauté et Spa (indépendants/hôteliers) et salariés diplômés en esthétique cosmétique

Diplôme pharmacien, préparateur en pharmacie, conseillère dermo cosmétique/Para depuis 1 an minimum

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

Durée	2 jours (16h)
Date	<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>
Lieux	<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>

Tarif global pour 2 jours (16h) 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...)

640€

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:



JOUR 1: 9h 18h (soit 8h)

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

Durée: 4h (9h-13h)

- Les forces de votre entreprise
- 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 Dermo 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)

-Atelier découverte

- 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'oeil d'identifier mon client et ainsi adapter mon discours

JOUR 2: 9h 18h (soit 8h)

SESSION 3: Objectif: Avoir toutes les clés pour performer en vente Dermo 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 (de l'accueil à la prise de congés)
- Top chrono 10 min: Comment vendre efficacement quand le temps nous manque ?
 - Comment vendre "sans forcing" ?
 - 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 ?

-Atelier Découverte

- Comment traiter les situations délicates ?
- Accueillir les objections avec sérénité

Mise à jour 01/11/ 2025