

# Programme et modalités de formation :



L'art d'animer pour vous différencier et fidéliser votre clientèle

<p><i>Objectif pédagogiques</i></p>	<p>Mieux connaître sa cliente pour une expérience d'achat différenciante</p> <p>Connaissance des business modèles de l'animation en point de vente</p> <p>Etre capable de gérer la mise en place d'animation de A à Z en autonomie: les Clés d'une animation réussie</p>
<p><i>Compétences acquises</i></p>	<p>A l'issue de la formation:</p> <p>Savoir analyser et comprendre les besoins spécifiques de chaque client et point de vente</p> <p>Mener une action de formation avec comme objectif: augmentation des ventes cosmétiques et de son panier moyen</p> <p>Meilleure aisance pour la prise de parole en public</p>
<p><i>Durée</i></p>	<p>1 journée (8h)</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</p>

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 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

Appel de suivi 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)

**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 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 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 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 de formation :

## L'Art d'Animer pour vous différencier et fidéliser votre clientèle

### **JOUR 1: 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 ?

Mise à jour 15/06/2025

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