

# Objectifs et Modalités de Formation:



## Intitulé : L'Animation esthétique et opérationnelle 360°

### *Objectifs pédagogiques*

**Eveillez vos sens et votre créativité sans vous épuiser**

Optimiser la visibilité point de vente grâce à un merchandising qui donne envie

Structurer et piloter une animation commerciale à 360°

Animer et engager l'équipe autour d'objectifs communs

### *Compétences Acquises*

Optimisation de la visibilité de votre point de vente

L'assurance d'une animation commerciale rentable

Animer l'équipe grâce à une posture managériale mobilisante

### *Durée*

Total de 24h réparties en 6 x 4h (ou 3 x 8h)

### *Date*

Date validée lors de l'audit pour un accompagnement d'un an.

**Les ++ Marine ANDRE Formations est à l'écoute de vos propositions de dates**

### *Lieux*

En Intra entreprise sur votre lieu d'entreprise (Région Centre, 72, 86, 49)

En Intra entreprise en visio Live (hors départements cités ci dessus)

### *Pré requis*

Gérante, responsable d'institut de beauté ou spa ou magasins spécialisés

Spa manager ou responsable adjointe, salarié(e)

**\* Toutes mes formations et coaching sont accessibles pour les personnes en situation de handicap**

---

## *Tarif global pour 24h par participant*

---

Les tarifs affichés tiennent compte du montant alloués par les organismes financeurs, pour une formation **100% financées** sous réserve de fonds suffisants (FAFCEA pour les gérants et OPCO EP pour les salariés)

**35€/ heure soit 840€ au total \* Hors frais annexes de déplacement**

---

## *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 l'organisation qui vous correspond et dates idéales
  - 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-Acception du devis/convention de formation et envoi de celle ci sur le site de l'organisme financeur [Mes services en ligne](#) (OPCO EP) ou FAFCEA.

2-Démarches de demandes de financement sur votre compte

3- Attente de la décision de l'organisme financeur

4- Acceptation ou non d'un de ces organismes

5- Si acceptation de financement, règlement par virement bancaire de 100% du tarif global + on valide les dates de formation post réception de paiement.

6- J'établis votre facture acquittée post formation et attestation de fin de 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:

En immersion sur le lieu d'entreprise : Créations sur support papier ou ordinateur, book d'accompagnement

Visio Live : TEAMS, interactions participatives, partage d'écran

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 3/6/12 mois pour garantir la proximité, l'écoute et le suivi de performance**

**Les ++ Accompagnement long terme**

**Les ++ Duo gagnant Théorie personnalisée + Pratique Opérationnelle pour un gain de temps**

---

# Programme et Déroulé de formation:



## **Jour 1 : 9h-13h ou 14h-18h (4h)**

**Les ++ Formation dynamique, opérationnelle et sur mesure.**

**SESSION 1:** Optimiser la visibilité point de vente grâce à un merchandising qui donne envie

Durée 4h

- Auto diagnostic 360° (merchandising, animations commerciales, challenges équipes)
  - Comprendre les principes fondamentaux du merchandising

---

## **Jour 2 : 9h-13h ou 14h-18h\* (4h)**

**\*Possibilité de journée complète J1 + J2 soit 8h**

**SESSION 2:** Refonte merchandising

Durée 4h

- S'appuyer sur l'œil expert de votre coach pour créer une visibilité à votre image
  - Mise en place des astuces et principes retenus

# Programme et Déroulé de formation:



## **Jour 3 : 9h-13h ou 14h-18h\* (4h)**

**SESSION 1:** Structurer et piloter une animation commerciale 369°

Durée 4h

- Définition d'une animation commerciale
  - Typologies d'animations
  - Les étapes d'une animation réussie
- Comment inclure son équipe pour la mise en place d'animation commerciale ?
  - Comment évaluer les résultats ?

---

## **Jour 4 : 9h-13h ou 14h-18h\* (4h)**

**\* Possibilité de journée complète J3 + J4 soit 8h**

**SESSION 2:** Construire une animation commerciale

Durée 4h

- Rédaction de votre plannogramme d'animation
  - Mise en commun des idées
- Construction d'un support afin d'évaluer efficacement les résultats



# Objectifs et Modalités de Formation:



## Intitulé : L'Animation esthétique et opérationnelle 360°

### *Objectifs pédagogiques*

**Eveillez vos sens et votre créativité sans vous épuiser**

Optimiser la visibilité point de vente grâce à un merchandising qui donne envie

Structurer et piloter une animation commerciale à 360°

Animer et engager l'équipe autour d'objectifs communs

### *Compétences Acquises*

Optimisation de la visibilité de votre point de vente

L'assurance d'une animation commerciale rentable

Animer l'équipe grâce à une posture managériale mobilisant

### *Durée*

Total de 24h réparties en 6 x 4h (ou 3 x 8h)

### *Date*

Date validée lors de l'audit pour un accompagnement d'un an.

**Les ++ Marine ANDRE Formations est à l'écoute de vos propositions de dates**

### *Lieux*

En Intra entreprise sur votre lieu d'entreprise (Région Centre, 72, 86, 49)

En Intra entreprise en visio Live (hors départements cités ci dessus)

### *Pré requis*

Gérante, responsable d'institut de beauté ou spa ou magasins spécialisés

Spa manager ou responsable adjointe, salarié(e)

**\* Toutes mes formations et coaching sont accessibles pour les personnes en situation de handicap**

---

## *Tarif global pour 24h par participant*

---

Les tarifs affichés tiennent compte du montant alloués par les organismes financeurs, pour une formation **100% financées** sous réserve de fonds suffisants (FAFCEA pour les gérants et OPCO EP pour les salariés)

**35€/ heure soit 840€ au total \* Hors frais annexes de déplacement**

---

## *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 l'organisation qui vous correspond et dates idéales
  - 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-Acception du devis/convention de formation et envoi de celle ci sur le site de l'organisme financeur [Mes services en ligne](#) (OPCO EP) ou FAFCEA.

2-Démarches de demandes de financement sur votre compte

3- Attente de la décision de l'organisme financeur

4- Acceptation ou non d'un de ces organismes

5- Si acceptation de financement, règlement par virement bancaire de 100% du tarif global + on valide les dates de formation post réception de paiement.

6- J'établis votre facture acquittée post formation et attestation de fin de 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:

En immersion sur le lieu d'entreprise : Créations sur support papier ou ordinateur, book d'accompagnement, alternance apports théoriques et mise en pratique

Visio Live : TEAMS, interactions participatives, partage d'écran

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 3/6/12 mois pour garantir la proximité, l'écoute et le suivi de performance**

**Les ++ Accompagnement long terme**

**Les ++ Duo gagnant Théorie personnalisée + Pratique Opérationnelle pour un gain de temps**

---

# Programme et Déroulé de formation:



## **Jour 1 : 9h-13h ou 14h-18h (4h)**

**Les ++ Formation dynamique, opérationnelle et sur mesure.**

**SESSION 1:** Optimiser la visibilité point de vente grâce à un merchandising qui donne envie

Durée 4h

- Auto diagnostic 360° (merchandising, animations commerciales, challenges équipes)
  - Comprendre les principes fondamentaux du merchandising

---

## **Jour 2 : 9h-13h ou 14h-18h\* (4h)**

**\*Possibilité de journée complète J1 + J2 soit 8h**

**SESSION 2:** Refonte merchandising

Durée 4h

- S'appuyer sur l'œil expert de votre coach pour créer une visibilité à votre image
  - Mise en place des astuces et principes retenus

# Programme et Déroulé de formation:



## **Jour 3 : 9h-13h ou 14h-18h\* (4h)**

**SESSION 1:** Structurer et piloter une animation commerciale 360°

Durée 4h

- Définition d'une animation commerciale
  - Typologies d'animations
  - Les étapes d'une animation réussie
- Comment inclure son équipe pour la mise en place d'animation commerciale ?
  - Comment évaluer les résultats ?

---

## **Jour 4 : 9h-13h ou 14h-18h\* (4h)**

**\* Possibilité de journée complète J3 + J4 soit 8h**

**SESSION 2:** Construire une animation commerciale

Durée 4h

- Rédaction de votre plannogramme d'animation
  - Mise en commun des idées
- Construction d'un support afin d'évaluer efficacement les résultats

# Programme et Déroulé de formation:



## **Jour 5 : 9h-13h ou 14h-18h\* (4h)**

**SESSION 1:** Animer et engager l'équipe autour d'un objectif commun

Durée 4h

- Les leviers de motivation équipe
- Rôle du manager animateur
- Communication

---

## **Jour 6 : 9h-13h ou 14h-18h\* (4h)**

**\* Possibilité de journée complète J5 + J6 soit 8h**

**SESSION 2:** Animer concrètement son équipe

Durée 4h

- Construction d'un brief d'équipe
- Conception d'un plan de challenge équipe
- Comment suivre les performances équipe ?

Ce numéro d'agrément ne vaut pas agrément de l'Etat

IBAN FR76 1870 7006 4732 5211 1706 259 / BIC CCBPFRPPVER

Mise à jour le 15/12/25