

PROGRAMME DE FORMATION

CREER ET ORGANISER UN COURS D'AUTO-MAQUILLAGE

OBJECTIFS

- Acquérir une méthode pédagogique pour créer et structurer un cours d'auto maquillage.
- Adapter un cours en fonction de l'âge, de la morphologie, du type de peau et des besoins de chaque cliente.
- Identifier et transmettre les techniques essentielles, simples et accessibles pour un maquillage du quotidien ou événementiel.
- Sélectionner les produits adaptés et transmettre des astuces faciles à reproduire.
- Concevoir leurs supports pédagogiques (trame de cours, fiche cliente, fiche récapitulative).
- Savoir animer une séance, gérer le temps, la posture et la relation cliente.
- Structurer une offre claire et rentable de cours d'auto maquillage pour leur institut.
- Se sentir légitimes et confiantes dans la transmission de leur savoir-faire.
- Intégrer le cours d'auto maquillage dans une stratégie globale de développement du chiffre d'affaires et de la vente de produits , autrement dit "vendre sans vendre"

PUBLIC CONCERNE ET PRÉREQUIS

- Chef d'entreprise (niveau minimum CAP esthétique-cosmétique)
- Salariée en esthétique (niveau minimum CAP esthétique-cosmétique)

PROGRAMME

JOUR 1

FONDATIONS & STRUCTURE DU COURS D'AUTOMAQUILLAGE

- Accueil et présentation des stagiaires et de la formatrice.
- Présentation du programme et recueil des attentes des participantes.
- Panorama des différents formats de cours d'auto maquillage (quotidien, événementiel, focus, individuel, groupe)
- Comprendre sa cliente : diagnostic peau, morphologie, attentes
- Lien entre soin et maquillage
- Techniques essentielles à transmettre aux clientes
- Mise en condition réelle
- Travail sur la posture, la pédagogie et la transmission
- Gestion du temps et de la relation cliente
- Débriefing collectif

JOUR 2

- Débriefing du jour 1
- Animation d'un atelier d'auto maquillage collectif

- Expérience cliente / posture professionnelle
- Débriefing et retours d'expérience
- Structuration des offres de cours d'auto maquillage
- Création des supports pédagogiques
- Stratégie de vente de produits
- Tarification & rentabilité
- Atelier de création d'une offre prête à être commercialisée
- Bilan de la formation

MÉTHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Travail théorique sur manuel remis au stagiaire
- Apprentissage de la technique entre apprenants.
- Matériel fourni pour la formation : tout le matériel nécessaire à la pratique de cette formation est fourni par le Comptoir Beauté Formation, sauf si vous avez reçu une liste de matériel dans votre dossier d'inscription indiquant ce que vous devez amener

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Fiche de présence émarginée
- Vérification des atteintes des objectifs à l'issue de la formation (test théorique et / ou pratique)
- Certificat de formation remis aux stagiaires après contrôle des connaissances

DELAIS D'ACCES

- L'organisme de formation Le Comptoir Beauté s'engage à répondre sous 48h à toute demande d'information relative à la demande d'inscription du client et se tient à votre disposition du lundi au vendredi de 9 h à 18 h au 05 56 72 30 60 ou en prenant un rdv téléphonique avec notre service "Renseignements et Inscriptions".
- Nous nous engageons à vous faire accéder à la formation, au plus tard un mois après votre demande (sauf période de fermeture de l'organisme de formation et sous réserve de places disponibles)
- Les inscriptions aux formations doivent intervenir au plus tard 24h avant la date de début de la session (hors week-end, jours fériés et fermeture annuelle)

DURÉE DE LA FORMATION

2 Jours : 16 heures

Horaire : 9h00 - 12h30/ 13h30 – 18h00

TARIF DE LA FORMATION

650 € nets par stagiaire