

PROGRAMME DE FORMATION

DEVELOPPER SON ACTIVITE D'ESTHETICIENNE A DOMICILE

OBJECTIFS

- Construire, proposer et accompagner dans la prise en main d'outils afin de développer l'activité d'esthéticienne à domicile.
- Analyser, comprendre ce métier émergent dans sa globalité, et ses perspectives de développement.
- L'exercer dans les meilleures conditions, en mettant en place un plan d'action.
- Optimiser sa relation client et assurer la promotion de son activité

PUBLIC CONCERNE ET PREREQUIS

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

PROGRAMME

JOUR 1

- Accueil : Présentation et tour de table : présentation des stagiaires, présentation du formateur, écoute des attentes de chacune.
- Identifier les opportunités du service esthétique à domicile
- Construire, définir et mettre en place une offre de service beauté et bien-être en adéquation avec les besoins de la typologie des clients.

JOUR 2

Objectif : Optimiser ses tournées en clientèle :

- Quels produits, quels rangements, avoir une organisation pour déballer au plus vite et se mettre au travail.
- Savoir appréhender en amont toutes les étapes pour respecter le timing de la journée, être à l'heure pour chaque rdv avec tout le matériel nécessaire au bon déroulement de sa prestation.
- De quelle façon noter les rdvs, de quelles façons les organiser dans une tournée logique pour économiser du temps et de l'essence.
- Savoir que quand on quitte la maison le matin pour une manucure, ou un soin visage puis ensuite se rendre pour une épilation comment conserver sa cire chaude.

Objectif : Optimiser sa relation client :

- Une fois que nous avons mis en place une offre de service cohérente, il faut penser sa présentation, la meilleure présentation de son offre. Il faut savoir conseiller et orienter le client. Savoir répondre dans tous types de situation que l'on ne rencontre qu'à domicile. Il faut le fidéliser, lui imposer des limites, car chez les personnes, il est parfois difficile de s'en aller.

Objectif : Développer et pérenniser la promotion de son activité

- Les stratégies de développement passent par la création de partenariat avec les salles de sports environnantes, les salons de coiffures.
 - Créer un maillage avec différents secteurs d'activité selon votre offre.
 - Connaître les commerçants et déposer stratégiquement vos flyers.
 - Connaître les autres esthéticiennes en instituts ou à domicile pour créer des offres types
-
- Evaluation en fin de formation.

METHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Travail théorique sur manuel remis au stagiaire.
- Apprentissage du protocole et de la technique sur modèle.
- 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

MODALITE DE SUIVI ET APPRECIATION DES RESULTATS

- Fiche de présence émargée.
- Contrôle des connaissances effectué à l'issue de la formation.
- Certificat de formation remis aux stagiaires après contrôle des connaissances

DUREE DE LA FORMATION

TARIF DE LA FORMATION

16h00 : 8 heures par jour

480 euros nets par stagiaire

Horaires : 9h00 – 12h30 / 13h30 – 18h