

PROGRAMME DE FORMATION

MAKE UP RENTABLE : CREER, STRUCTURER ET VALORISER SES PRESTATIONS

OBJECTIFS

- Analyser et restructurer leur grille actuelle de prestations de maquillage.
- Concevoir des offres cohérentes, attractives et rentables, adaptées à leur clientèle et à leur positionnement.
- Évaluer la rentabilité réelle d'une prestation (temps, produits, kit, prix).
- Développer leur posture professionnelle et leur capacité à communiquer sur la valeur d'une prestation.
- Maîtriser les bases de la prise de photos professionnelles (lumière, angles, mise en valeur du travail).
- Créer des contenus efficaces pour leurs réseaux sociaux : photos optimisées, légendes pertinentes, hashtags adaptés.
- Repartir avec une offre complète, une grille tarifaire finalisée et des publications prêtes à être diffusées.

PUBLIC CONCERNE ET PRÉREQUIS

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

PROGRAMME

JOUR 1

- Accueil et présentation des stagiaires et de la formatrice
- Présentation du programme et recueil des attentes des participantes.
- Analyse des prestations existantes
- Cohérence entre prestations, kit et produits
- Comprendre la rentabilité d'un maquillage
- Positionnement et revalorisation des services
- Démonstration d'un maquillage signature
- Transmission de techniques professionnelles
- Prise de photos (avant / après)
- Mise en valeur du travail
- Préparation d'un contenu avec objectif précis
- Choix des maquillages à réaliser le lendemain.

JOUR 2

- Débriefing du jour 1
- Réalisation de maquillages (binômes ou modèles)
- Mise en condition réelle de prestation
- Prise de photos professionnelles
- Sélection et optimisation des photos
- Rédaction de légendes

- Choix des hashtags
- Création de publications prêtes à être diffusées
- Structuration de la grille tarifaire
- Création des forfaits maquillage (classique, intermédiaire, premium)
- Finalisation des offres
- Bilan de 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 émargée
- 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