

PROGRAMME DE FORMATION

MARKETING BEAUTE

OBJECTIFS

L'objectif principal de ce module est de vous permettre d'atteindre vos propres objectifs. Pour cela, nous mettons en place différents outils, conseils, astuces pour vous permettre de développer votre activité de manière simple et rapide en travaillant essentiellement avec de la vente indirecte. « Apprendre à bien conseiller ses produits c'est important, avoir une clientèle pour le faire c'est essentiel ! ».

Lors de ce premier module, notre travail s'axera autour de données marketing, de merchandising, de facing... Ce module sera donc ciblé vers du marketing pur et nous permettra de construire une base pour la suite de la formation, c'est pourquoi nous la caractérisons de vente indirecte

PUBLIC CONCERNE ET PREREQUIS

- Chef d'entreprise (niveau minimum CAP esthétique-cosmétique)
- Salariée en esthétique (niveau minimum CAP esthétique-cosmétique)
- Professionnel de la Beauté

PROGRAMME

JOUR 1

- BRAINSTORMING (vente/marketing)
- LA VENTE (APMC) : Faire prendre conscience que l'expérience du professionnel n'est pas le seul élément à prendre en considération pour augmenter son CA.
- L'ÉTAT DES LIEUX : Travail sur l'agencement avec une première approche du merchandising (vente indirecte) Exercice : Visionnage de différentes photos du catalogue Perennis, analyse des points positifs et négatifs (travail en commun)
- LA VISITE : Exercice : Déterminer la trame ainsi que les éléments matériels (télé, PLV, book,...) permettant la découverte de votre point de vente.
- LE DIGITAL : Bases de la communication digitale Optimisation des pages jaunes et de Google My Business Conseils pour optimiser son site web : arnaques à éviter
- L'ESPACE D'ACCUEIL : L'accueil et vous : Aspect général du point de vente / de la vitrine. L'entrée et l'ambiance de votre PDV. Exercice : Visionnage anonyme des photos amenées par les participants
- LE FICHER CLIENT : Comprendre l'intérêt d'un fichier client. Quel logiciel de gestion est fait pour vous ? Optimiser l'utilisation de son logiciel Nouvelle norme RGPD

METHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Travail théorique sur manuel remis au stagiaire
- Matériel fourni pour la formation : tout le matériel nécessaire à la pratique de cette formation est fourni par le Comptoir Beauté Formation

MODALITE DE SUIVI ET APPRECIATION DES RESULTATS

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

DUREE DE LA FORMATION

16h00 : 8 heures par jour

Horaires : 9h00 – 12h30 / 13h30 – 18h

TARIF DE LA FORMATION

480 euros nets par stagiaire