

PROGRAMME DE FORMATION

SAVOIR MANAGER SON EQUIPE EN CENTRE DE BEAUTE

OBJECTIFS

Découvrir et maîtriser les différentes techniques adaptées à l'univers très spécifique des centres de beauté du management d'équipes formées par les esthéticiennes, thérapeutes, spa thérapeutes, prothésistes ongulaires, coiffeuses etc. afin de développer les performances globales d'un Centre de Beauté

PUBLIC CONCERNE ET PREREQUIS

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

PROGRAMME

JOUR 1

Présentation :

- Tour de table
- Définition des objectifs pédagogiques

Introduction :

- Le rôle du manager dans un centre de beauté : équipe, clientèle, centre de beauté
- Manager l'équipe : recruter, motiver, former
- Les qualités du manager

Recruter son équipe en centre de beauté :

- Définition des besoins (accueil, vente, soins ...)
- Caractéristiques de l'employé (compétences techniques/qualités professionnelles)
- Définition du poste :
 - Trouver la bonne personne
 - Où chercher ?
 - Guide d'entretien
- Évaluation/vérification

Motiver son équipe pour améliorer les performances globales du centre de beauté :

- Attitude et perception :
 - Importance de l'attitude
 - Perception positive et négative
 - La motivation
- La pyramide des besoins de Maslow
- Les facteurs de motivation
- Les raisons de démotivation
- La délégation :
 - Les freins à la délégation
 - Pourquoi déléguer ?
 - A qui et comment déléguer ?

JOUR 2

Former son équipe dans un centre de beauté (esthéticiennes/thérapeutes/spa-thérapeutes/ prothésistes ongulaires/coiffeuses...)

- Évaluation de l'équipe :
 - L'ambiance de travail
 - Évaluation et gestion des compétences individuelles
- Les bases du coaching d'équipe :
 - Différence entre le comment et le pourquoi
 - Le miroir bienveillant
 - Introduction à l'analyse transactionnelle
 - Comment donner du feedback (positif et négatif) ?
- La gestion par objectif :
 - La définition des objectifs de groupe
 - La définition des objectifs individuels
 - Le suivi des objectifs

JOUR 3

- Jeux de rôles sur les techniques de motivation appliquées à l'univers d'un centre de beauté
- Analyse de cas concrets
- Questions – Réponses
- Jeu du « je » (questionnaire analyse transactionnelle)
- Debrief par les participants puis par l'animateur

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.

MODALITE DE SUIVI ET APPRECIATION DES RESULTATS

- 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.

DUREE DE LA FORMATION

21h00 : 7 heures par jour

Horaires : 9h00 – 12h30 / 13h30 – 18h

TARIF DE LA FORMATION

756 euros nets par stagiaire

