



## **Description de la formation Savoir se Vendre :**

La formation « Savoir se vendre », est conçue pour vous aider à développer vos compétences en matière de présentation personnelle et de communication afin d'améliorer votre réussite.

L'objectif est d'améliorer vos compétences en marketing personnel, et en communication pour réussir dans l'industrie de l'esthétique. La gestion de la relation client est d'une importance majeure, il convient de mettre en place une stratégie commerciale efficace, afin de vous aider à vous démarquer et à attirer une clientèle fidèle.

Cette formation est un réel accompagnement personnalisé et sur-mesure, pour vous aider à comprendre les besoins et les attentes de vos clients, mais également pour vous apprendre à établir des relations de confiance et enfin, à proposer des solutions personnalisées pour la satisfaction maximale de vos clients.

La formation « Savoir se vendre » vous fournira toutes les compétences et les connaissances nécessaires pour vous vendre avec succès, afin de vous permettre d'atteindre vos objectifs, et à prospérer dans le monde compétitif de l'esthétique !

---

### **I. Objectifs de la formation**

La formation Savoir se vendre à pour **objectif de vous permettre :**

- De savoir identifier sa valeur ajoutée
- De savoir se présenter de manière concise, afin de réussir sa première impression pour susciter l'intérêt de ses prospects
- D'adopter la « business confidence », pour se positionner en tant que professionnel
- D'augmenter la valeur de l'offre et vendre mieux
- D'être capable de proposer et de conseiller des soins et une cure de soins sur-mesure à sa cliente

---

### **II. Programme**

9h30 : Accueil et présentation du programme

10h – 11h : Présentation des participants

11h – 13h : Démonstration, apprentissage des techniques et suivi personnalisé :

- Définitions sur le savoir-être, l'image de soi
- Savoir répondre aux exigences du client au téléphone ou en situation réelle
- Déterminer l'écosystème de votre business : réalisation d'un business plan, analyse de la concurrence...
- Devenir conseillère beauté (confiance)
- Savoir accompagner son client avant, pendant et après les soins



13h – 14h : Pause déjeuner, résumé avec les stagiaires du déroulement de la matinée

14h – 16h : Mise en pratique avec des méthodes actives et participatives telle que :

- Écriture d'un pitch de chaque participant
- Jeux de rôles avec des mises en situation
- Accueil de la clientèle

16h – 16h30 : Évaluation en situation, questions/réponses, retour d'expérience sur la journée de formation, et remise des certificats de suivi de la formation

---

### III. Public concerné et prérequis

La formation est destinée aux professionnels de la beauté, du bien-être et aux personnes en réorientation professionnelle qui souhaitent acquérir de nouvelles compétences.

Prérequis à la formation :

- Aucun

---

### IV. Accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation d'handicap. N'hésitez pas à nous contacter si vous êtes concernés. Toute notre équipe est à votre écoute pour vous conseiller, et étudier les différentes possibilités pour suivre cette formation.

---

### V. Durée, effectifs

La formation est d'une durée totale de : 7 heures

La capacité maximale de stagiaires est de : 6 participants

---

### VI. Tarifs

Le coût de la formation est de : 250€



## VII. Modalités d'évaluation des acquis

À la fin de la formation, le stagiaire devra effectuer une évaluation écrite ainsi qu'une évaluation en situation.

À l'issue de la formation, le stagiaire recevra un certificat de suivi de formation.

---

## VIII. Qualification des intervenants

Les formateurs qui animeront cette formation sont issus du milieu professionnel.

---

## IX. Moyens pédagogiques et techniques

Les moyens et outils pédagogiques mis à disposition du stagiaire par Skin Esthetic sont :

- Des supports pédagogiques (documentations, vidéos, témoignages...)
  - Mise en situation
- 

## XI. Délais moyens pour accéder à la formation

Pour les inscriptions à la formation, vous pouvez nous contacter directement :

 09 84 33 92 74

 [www.skin-esthetic.fr](http://www.skin-esthetic.fr)

Sinon vous pouvez, tout au long de l'année, réserver votre inscription en fonction du calendrier consultable sur notre site internet, et du nombre de places restantes au moment de l'inscription.

---

Toute l'équipe Skin Esthetic a hâte de vous retrouver au sein de notre Showroom, afin de vous enseigner les compétences clés nécessaires pour vous démarquer dans le marché de l'esthétique !