PROGRAMME DE FORMATION

INTITULÉ DE FORMATION : CONSTRUIRE UNE CARTE DE SOINS RENTABLE

DESCRIPTION : Cette formation permet aux professionnelles de l'esthétique d'apprendre à analyser et à optimiser une carte de soins afin d'en améliorer la rentabilité, la cohérence et l'attractivité commerciale.
Les participantes découvriront comment évaluer la pertinence des prestations proposées, organiser une offre lisible et identifier les ajustements nécessaires.
La formation apporte une méthode d'analyse et de structuration permettant de prendre des décisions éclairées sur la composition et la présentation d'une carte de soins.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS :
À l'issue de cette formation, la stagiaire sera capable de :

- Analyser la structure et la cohérence économique et commerciale d'une carte de soins.
- Évaluer la pertinence des prestations à partir de critères de performance.
- Identifier les améliorations possibles en matière d'organisation, de présentation et de tarification.
- Proposer une restructuration cohérente et argumentée d'une carte de soins.

MÉTHODOLOGIE ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :
Formation réalisée en présentiel, alternant apports théoriques, exercices d'analyse, études de cas et mises en application à partir de situations professionnelles.
La méthode pédagogique est démonstrative, participative et expérientielle afin de permettre une acquisition progressive des compétences d'analyse et de structuration d'une offre de soins.

PUBLIC VISÉ : Esthéticienne indépendante, responsable ou gérante d'institut de beauté.

DURÉE ET EFFECTIFS : 8 heures. 6 stagiaires maximum.

PRÉREQUIS : Exercer une activité dans le secteur de l'esthétique ou avoir un projet de gestion d'institut. Maîtriser la compréhension orale et écrite du français ainsi que les opérations de calcul élémentaires. Disposer des compétences informatiques de base nécessaires à l'utilisation d'un tableur.

DÉLAIS D'ACCESSIBILITÉS : 3 semaines avec possibilité d'entrer tardive sur demande.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES : Nous contacter pour toute demande ou besoins d'aménagement spécifique.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES : Un livret de formation est remis en début de session au format numérique et/ou papier. Les stagiaires peuvent prévoir un ordinateur ou de quoi écrire pour la prise de notes.
Les moyens matériels nécessaires à la formation, notamment ordinateur, outils d'analyse automatisés, cartes de soins et supports d'études de cas, sont définis selon le lieu de formation et l'organisation retenue. Les modalités pratiques sont précisées avant l'entrée en formation.

SUIVI ET ÉVALUATION : L'acquisition progressive des compétences est vérifiée tout au long de la formation par des échanges guidés, des mises en situation professionnelles et des exercices pratiques. Questionnaires d'entrée et de sortie de formation pour mesurer les acquis.

MODALITÉS DE VALIDATION : La formation donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation et d'une évaluation critériée des acquis.

QUALIFICATION DE L'INTERVENANT : Esthéticienne diplômée de niveau 5 avec une expérience de plus de 25 ans dans le domaine visé. Dont 8 ans, dans la gestion d'un centre de beauté et 7 ans, dans le développement stratégique commercial. Titulaire du titre professionnel de Formateur d'adultes professionnels. Formatrice référente du dispositif de parcours individualisé du FAFCEA.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

I. Analyser sa carte de soins actuelle

- Identifier les principales caractéristiques de son offre de prestations.
- Analyser la cohérence de la carte avec le positionnement de l'institut.
- Repérer les points forts et les axes d'amélioration de l'offre existante.

II. Évaluer la performance des prestations

- Identifier les principaux critères de performance d'une prestation.
- Analyser la contribution des prestations à l'activité et à la rentabilité.
- Comparer les résultats pour identifier les prestations à optimiser.

III. Optimiser la structure et la composition de son offre

- Identifier les ajustements nécessaires à l'équilibre de la carte.
- Organiser les prestations dans une offre cohérente et adaptée.
- Définir les priorités d'évolution de l'offre de soins.

IV. Améliorer la lisibilité et l'attractivité de sa carte

- Identifier les éléments favorisant la compréhension et l'attractivité de l'offre.
- Structurer une présentation claire et accessible des prestations.
- Valoriser les spécificités et les bénéfices des soins proposés.

V. Vérifier la cohérence des tarifs et du positionnement

- Analyser la cohérence des tarifs avec le positionnement de l'institut.
- Identifier les écarts susceptibles d'affecter la rentabilité des prestations.
- Déterminer les ajustements tarifaires pertinents.

VI. Construire une carte de soins optimisée

- Sélectionner les améliorations prioritaires à apporter à la carte.
- Élaborer une organisation de l'offre adaptée aux objectifs de l'institut.
- Vérifier la cohérence globale de la nouvelle carte de soins.

SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE DÉTAILLÉ

SÉANCE	OBJECTIF	DÉROULÉ	ACTIVITÉ
Séance 1- 1h	Analyser la structure d'une carte de soins.	Présentation des caractéristiques d'une carte de soins et des critères de cohérence de l'offre.	Échanges guidés, observation et analyse de cartes de soins.
Séance 2- 1 h 30	Évaluer la performance des prestations.	Présentation des critères de performance économique et commerciale des prestations.	Étude de cas, analyse comparative et utilisation d'outils d'analyse.
Séance 3- 1 h 30	Optimiser la structure et la composition d'une offre.	Identification des axes d'amélioration et des principes d'organisation d'une offre cohérente.	Analyse de prestations, exercices de classification et propositions d'ajustements.
Séance 4- 1 h	Améliorer la lisibilité et l'attractivité d'une carte de soins.	Présentation des principes de structuration, de présentation et de valorisation des prestations.	Analyse de supports, échanges et exercices de reformulation.
Séance 5- 1 h	Vérifier la cohérence des tarifs et du positionnement.	Analyse des tarifs au regard de la rentabilité et du positionnement commercial.	Étude de cas, comparaison tarifaire et identification des ajustements possibles.
Séance 6- 2h	Construire une carte de soins optimisée.	Synthèse des analyses et élaboration d'une offre adaptée aux objectifs économiques et commerciaux.	Mise en application, proposition d'une carte optimisée, évaluation des acquis et bilan.