

INTITULÉ DE FORMATION : BOOSTER SES VENTES DE MAQUILLAGE ZAO

DESCRIPTION : Cette masterclass vise à aider les esthéticiennes à intégrer pleinement le maquillage dans leur activité afin d'en faire un outil de conseil, de vente et de fidélisation. Sous forme d'atelier de co-développement, cette session alterne apports pédagogiques, autodiagnostic, échanges entre participantes et résolution de problématiques concrètes rencontrées sur le terrain.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS :

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

- Positionner le maquillage comme un levier stratégique dans son institut.
- Identifier les bonnes pratiques et les erreurs à éviter pour développer les ventes.
- Mettre en place des actions marketing simples pour faire vivre le maquillage.
- Adopter une posture de vente-conseil naturelle et professionnelle.
- Valoriser les produits ZAO en cabine et en point de vente.
- Réaliser son autodiagnostic commercial.
- Trouver des solutions concrètes à ses problématiques terrain.
- Définir un plan d'action personnalisé pour passer à l'action.

MÉTHODOLOGIE ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES : Formation inter en visioconférence synchrone. Atelier participatif et collaboratif. Exercices pratiques et autodiagnostic. Résolution de cas concrets.

LIEU DE LA FORMATION : Distanciel via TEAMS.

PUBLIC VISÉ : Esthéticiennes et vendeuses spécialisées en maquillage.

DURÉE ET EFFECTIFS : 4 heures. 6 stagiaires maximum.

PRÉREQUIS : Connaître les produits de la marque Zao. Savoir utiliser un ordinateur.

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 : Synthèse pédagogique remis aux stagiaires à l'issue de la session. Le stagiaire aura besoin d'un ordinateur avec caméra et micro fonctionnel ainsi qu'une bonne connexion wifi.

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.

LOISEL Nina CACHARD [E. I] APTISIA

Siret: 453 346 512 000 65 | Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 28140373314
auprès du préfet de région de Normandie. V-20260515

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

I. Le maquillage au cœur de mon métier

- Présentation des participantes.
- Partage de la vision du maquillage dans l'activité institut.
- Réflexion sur la place actuelle du maquillage dans le parcours client.

II. Bonnes pratiques et pièges à éviter

- Les habitudes qui favorisent la revente.
- Les erreurs les plus fréquentes.
- Les freins rencontrés par les clientes et les esthéticiennes.

III. Faire vivre le maquillage en institut

- Idées marketing simples et efficaces.
- Animations, ateliers, offres packagées.
- Intégration du maquillage dans les prestations.

IV. Adopter une posture de vente-conseil

- Oser proposer naturellement.
- Développer une posture proactive, éducative et experte.
- Conseiller sans forcer.

V. Présenter la marque ZAO avec impact

- Les valeurs et engagements de la marque.
- Construire un discours simple et convaincant.
- Vulgariser les arguments clés.

VI. Valoriser les produits ZAO

- Présenter les produits en cabine.
- Mettre en scène les références en point de vente.
- Relier les besoins de la cliente aux produits adaptés.

VII. Réaliser son autodiagnostic

- Évaluer ses pratiques actuelles.
- Identifier ses points forts.
- Repérer ses axes d'amélioration.

VIII. Atelier de co-développement

- Analyse de problématiques réelles.
- Recherche collective de solutions.
- Partage de bonnes pratiques.

IX. Mon plan d'action

- Définir trois actions prioritaires.
- Fixer des objectifs concrets et mesurables.
- Passer à l'action dès le retour en institut.

SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE DÉTAILLÉ

SÉANCE	OBJECTIF	DÉROULÉ	ACTIVITÉ
1. Le maquillage au cœur de mon activité (45 min)	Identifier la place du maquillage dans son institut et prendre conscience de son potentiel commercial	Tour de table interactif sur la vision du maquillage dans le métier, suivi d'un partage des bonnes pratiques et des pièges à éviter.	Présentation individuelle, échanges d'expériences, identification de ses forces et de ses freins.
2. Développer le maquillage en institut (1 h 15)	Mettre en place des actions marketing et adopter une posture de vente-conseil adaptée	Brainstorming sur les idées marketing, apports pédagogiques sur la posture commerciale, intégration du maquillage dans le parcours client et valorisation des offres packagées.	Recherche d'idées, autodiagnostic de sa posture commerciale, prise de notes et échanges.
3. Présenter efficacement la marque et les produits ZAO (1 h)	Structurer un discours clair et convaincant pour présenter la marque et les produits	Travail sur les valeurs de la marque, construction d'un pitch de présentation, méthodes pour vulgariser les arguments et mettre en valeur les produits en cabine et en point de vente.	Élaboration d'un pitch commercial, création d'arguments simples et adaptés aux besoins des clientes.
4. Atelier de co-développement et plan d'action (1 h)	Trouver des solutions concrètes à ses problématiques terrain et définir ses priorités d'action	Analyse de situations réelles apportées par les participantes, recherche collective de solutions, autodiagnostic final et formalisation d'un plan d'action personnalisé.	Présentation de ses problématiques, participation aux échanges, définition de trois engagements concrets pour passer à l'action.