

INTITULÉ DE FORMATION : LA VENTE ÉDUCATIVE

DESCRIPTION : Cette formation de 2 jours s'adresse aux esthéticiennes qui souhaitent développer leur posture de conseillère experte, gagner en aisance dans la vente de produits et fidéliser leur clientèle durablement. Ici, pas de méthode de vente agressive, mais une approche humaine, pédagogique et efficace, centrée sur l'écoute, la valorisation de votre expertise et la qualité du conseil.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS :

À l'issue de cette formation, les participantes seront capables de structurer un discours de conseil pour renforcer la confiance client, de présenter efficacement leur marque partenaire et les produits en adaptant leur argumentaire, d'intégrer la vente dans toutes les étapes du parcours client, de répondre aux objections avec assertivité et sans pression commerciale et ainsi, fidéliser leur clientèle grâce à une approche experte, personnalisée et sincère.

MÉTHODOLOGIE ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Formation réalisée en Présentiel ou en distanciel. Méthode de démonstration et expérientielle.

PUBLIC VISÉ : Esthéticienne diplômée ou en cours d'obtention.

DURÉE ET EFFECTIFS : 16 heures. 6 stagiaires maximum.

PRÉREQUIS : Maîtrise orale et écrite du français. Acquérir les connaissances des programmes « L'expertise cutanée Niv.1 et niv.2 » est vivement recommandé. CAP Esthétique-cosmétique ou en cours d'obtention.

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 : Livret de formation remis en début de session au format numérique et/ou papier. Les moyens matériels et professionnels nécessaires seront mis à disposition par la marque, au sein d'un espace dédié à la 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.

LOISEL Nina CACHARD [E. I] APTISIA

Numéro Siret: 453 346 512 000 65

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 28140373314 auprès du préfet de région de Normandie.

V-20260331

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

JOUR1: POSER LES BASES D'UNE VENTE ALIGNÉE ET EXPERTE

I.La posture & le parcours client

- Comprendre la différence entre vente subie et vente proactive
- Déconstruire les idées reçues : vente = service
- Adopter une posture professionnelle et assertive
- Intégrer la vente dans le parcours client : avant, pendant et après le soin
- Créer les bases d'un climat de confiance

II.Vulgariser son expertise & éveiller l'intérêt

- Expliquer simplement le fonctionnement de la peau
- Présenter la routine beauté de façon pédagogique (sans vendre)
- Faire découvrir les types de produits et leurs rôles
- Expliquer une routine en fonction d'un diagnostic client

JOUR 2: CONSTRUIRE UN DISCOURS DE VENTE PERCUTANT ET PERSONNALISÉ

III.Argumenter efficacement & valoriser sa marque

- Présenter sa marque partenaire avec efficacité.
- Adapter sa communication aux profils de clientes.
- Construire une routine beauté cohérente avec du crossing entre les gammes
- Argumenter un produit avec clarté grâce à une trame d'argumentaire simplifiée
- Gérer les objections avec assertivité, sans pression

IV.Lever les freins & fidéliser

- Apprendre à identifier les vraies objections
- Répondre avec méthode et assertivité
- Conclure sans forcer, en engageant la cliente avec confiance
- Les erreurs à éviter et les bonnes pratiques à garder
- Construire un argumentaire personnalisé

LOISEL Nina CACHARD [E. I] APTISIA

Numéro Siret: 453 346 512 000 65

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 28140373314 auprès du préfet de région de Normandie.

V-20260331