PROGRAMME DE FORMATION

INTITULÉ DE FORMATION : CRÉER DES OFFRES ET DES CURES RENTABLES

DESCRIPTION : Cette formation permet aux professionnelles de l'esthétique d'apprendre à concevoir des offres commerciales et des cures attractives tout en préservant leur rentabilité.
Les participantes découvriront comment définir une offre adaptée à des objectifs commerciaux, déterminer sa cohérence économique et valoriser les avantages proposés à la clientèle.
La formation apporte une méthode de conception et d'analyse permettant de développer des offres pertinentes, sans recourir systématiquement aux remises commerciales.

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

- Concevoir des offres commerciales et des cures adaptées à des objectifs de développement.
- Calculer et analyser la rentabilité des offres et des cures proposées.
- Définir des avantages commerciaux cohérents avec la valeur perçue et la rentabilité.
- Structurer et valoriser une offre attractive et économiquement viable.

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

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 de calcul automatisés 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. Comprendre les fondamentaux d'une offre commerciale rentable

- Identifier les différentes formes d'offres et de cures proposées en institut.
- Comprendre les enjeux économiques et commerciaux d'une offre.
- Distinguer attractivité commerciale et rentabilité.

II. Définir une offre adaptée aux objectifs commerciaux

- Identifier les besoins et les attentes de la clientèle.
- Déterminer les objectifs d'une offre commerciale.
- Sélectionner les prestations et les avantages adaptés à l'offre.

III. Calculer et analyser la rentabilité des offres et des cures

- Identifier les éléments nécessaires au calcul économique d'une offre.
- Déterminer un prix de vente cohérent avec les coûts et les avantages proposés.
- Analyser l'incidence des conditions commerciales sur la rentabilité.

IV. Valoriser et structurer une offre attractive

- Identifier les éléments contribuant à la valeur perçue d'une offre.
- Structurer une proposition commerciale claire et cohérente.
- Définir les modalités de présentation et les conditions de l'offre.

V. Concevoir et évaluer des offres et des cures rentables

- Construire une offre ou une cure à partir d'objectifs définis.
- Vérifier la cohérence économique et commerciale de la proposition.
- Identifier les ajustements nécessaires à son optimisation.

SCÉNARIO PÉDAGOGIQUE DÉTAILLÉ

SÉANCE	OBJECTIF	DÉROULÉ	ACTIVITÉ
Séance 1- 1h	Comprendre les fondamentaux d'une offre commerciale rentable.	Présentation des différentes formes d'offres et de cures et de leurs enjeux économiques et commerciaux.	Échanges guidés, observation et analyse d'exemples professionnels.
Séance 2- 1 h	Définir une offre adaptée aux objectifs commerciaux.	Présentation des critères de construction d'une offre et des avantages adaptés à la clientèle.	Étude de cas, identification des objectifs et sélection des prestations.
Séance 3- 2h	Calculer et analyser la rentabilité des offres et des cures.	Détermination des prix, des marges et de l'incidence des avantages commerciaux sur la rentabilité.	Exercices pratiques, simulations et utilisation d'un outil de calcul automatisé.
Séance 4- 1 h 30	Valoriser et structurer une offre attractive.	Présentation des principes de valorisation, de communication et des conditions d'une offre.	Analyse de supports, échanges et exercices de formulation commerciale.
Séance 5- 2 h	Concevoir et évaluer des offres et des cures rentables.	Élaboration et analyse d'offres commerciales adaptées à des objectifs définis.	Mise en application, conception d'une offre ou d'une cure.
Séance 6- 30min	Évaluer les acquis et faire le bilan de la formation.	Synthèse des apprentissages, vérification de l'atteinte des objectifs pédagogiques et bilan de la journée.	Évaluation des acquis, échanges collectifs et questionnaire de fin de formation.