

INTITULÉ DE FORMATION : CONSTRUIRE SON DIAGNOSTIC CUTANÉ

DESCRIPTION : Cette formation permet de passer d'une analyse de peau maîtrisée à un outil de diagnostic clair, structuré et directement utilisable en institut.

L'objectif est de rendre le diagnostic fluide, professionnel et rentable, tout en renforçant la posture d'experte.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS :

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

- Structurer une méthode de diagnostic cutané complète et organisée
- Concevoir un outil de diagnostic personnalisé et adapté à son activité
- Conduire un entretien client structuré autour du diagnostic
- Construire une recommandation personnalisée (soins, produits, routine)
- Intégrer le diagnostic dans une démarche de conseil professionnel
- Utiliser le diagnostic comme levier de fidélisation et de développement du chiffre d'affaires

MÉTHODOLOGIE ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Formation réalisée en distanciel ou présentiel ou mixte. 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. 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-20260414

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

JOUR 1 – MATIN

I.Repositionner le diagnostic dans sa pratique professionnelle

- Le diagnostic comme base de la prise en charge esthétique
- Différence entre diagnostic intuitif et diagnostic structuré
- Enjeux : qualité de soin, crédibilité, fidélisation

II. Décomposer les étapes d'un diagnostic cutané efficace

- Structurer son déroulé :
 - Observation
 - Questionnement
 - Analyse
- Organiser les informations utiles
- Hiérarchiser les données (essentiel vs secondaire)
- Adapter son diagnostic à son activité et à sa clientèle

JOUR 1 – APRÈS-MIDI

III.Construire son outil de diagnostic

- Choisir son format :
 - Papier / Word
 - Excel
 - Notion
- Structurer les rubriques :
 - Informations client
 - Analyse de peau
 - Observations
 - Objectifs
- Créer un outil :
 - clair
 - rapide à utiliser
 - exploitable en cabine

Chaque stagiaire commence la création de son propre outil de diagnostic

IV.Ajustements et optimisation de l'outil

- Simplifier sans perdre en pertinence
- Adapter à son organisation
- Préparer une utilisation en situation réelle

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-20260414

JOUR 2 – MATIN

V.Finaliser son outil de diagnostic

- Finalisation du support
- Mise en cohérence globale
- Test de lisibilité et d'efficacité

VI.Conduire un entretien diagnostique structuré

- Structurer son échange client
- Poser les bonnes questions
- Gérer le temps en cabine
- Créer une relation de confiance

JOUR 2 – APRÈS-MIDI

VII.Construire une recommandation personnalisée

- Traduire le diagnostic en solutions concrètes
- Adapter les soins cabine
- Proposer une routine cohérente
- Structurer son discours professionnel

VIII.Le diagnostic comme levier de conseil et de fidélisation

- Intégrer le diagnostic dans le parcours client
- Valoriser son expertise
- Fluidifier la recommandation
- Installer une logique de suivi

IX.Mise en situation et entraînement

- Simulation d'entretien diagnostique
- Test du pitch
- Ajustements et feedback