



Centre de formation
d'esthétique
ayurvédique

SARL SAHLINI – 29 rue de la basse canterie 44120 VERTOU

PROGRAMME DE FORMATION

PROFESSIONNELLE

En respect des articles L6353-1 et suivants du Code du Travail.

DEVELOPPER MES VENTES HORS DE MON INSTITUT ET AFFIRMER MON IDENTITE DE MARQUE

DURÉE : 16 heures (2 jours)

HORAIRES : 8h00-17h00

LIEU DE FORMATION : Présentiel, sur le lieu d'activité de l'entreprise ou au centre de formation de la Haye Fouassiere (44)

FORMATRICE : Shalini LEDOUX

1-PRESENTATION DE LA FORMATION:

Cette formation s'adresse aux esthéticiennes, gérantes d'institut ou porteuses de projet souhaitant **développer leur chiffre d'affaires en dehors de leur institut** tout en **clarifiant et affirmant leur identité de marque**.

Elle permet de structurer une stratégie de vente extérieure cohérente avec l'image professionnelle, les valeurs et le positionnement de l'entreprise, afin de gagner en visibilité, en légitimité et en impact commercial lors d'événements, de partenariats ou de ventes hors les murs.

2- OBJECTIF PEDAGOGIQUE DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis les objectifs suivants :



Centre de formation

d'esthétique
ayurvédique

- Utiliser les savoirs appris lors de cette formation afin de définir ses priorités, mettre en œuvre des actions concrètes et garantir une application adaptée à son institut/salon/centre ;
- Sélectionner et utiliser des outils, logiciels et techniques adaptés à sa stratégie, notamment pour sa communication, le suivi de son activité et l'analyse de ses indicateurs clés de performance (KPI) ;
- Mettre en œuvre les compétences professionnelles nécessaires à la relation client, notamment dans l'accueil, l'identification des besoins, la communication, la valorisation de son offre et l'adaptation de ses actions à sa clientèle ;
- Mobiliser les connaissances de base en business, marketing et gestion d'entreprise nécessaires au développement de son activité, notamment pour définir ses tarifs, développer sa visibilité et piloter ses résultats.

OBJECTIFS COMPLEMENTAIRES :

- Mettre en œuvre une stratégie de vente hors institut cohérente avec son activité ;
- Développer des actions commerciales alignées avec son identité de marque ;
- Adapter son discours, ses offres et ses supports à des contextes extérieurs variés ;
- Structurer une démarche commerciale professionnelle et mesurable.

3-PUBLIC CONCERNÉ - PRÉ-REQUIS :

- Être gérant de son institut de beauté, coiffeur, ou porteur de projet professionnel en lien avec le métier de Technicien Spa, coiffure et Bien-être.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

4- PROFIL DES INTERVENANTS :

Intervenants experts en communication digitale et marketing, avec une spécialisation dans le secteur esthétique.

5-NOM DU RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE : Céline-Shalini LEDOUX

6-MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques illustrés
- Études de cas réels du secteur esthétique
- Ateliers de création de supports (stand, flyer, pitch...)
- Mise en situation et échanges de pratiques



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE LA FORMATION

Jour 1 – Clarifier son identité de marque et sa stratégie de vente extérieure

Matinée : Poser les fondations de son positionnement

08h00 – 09h00

Accueil des participantes – Présentation – Recueil des attentes

09h00 – 10h30

Clarifier son identité de marque

- Valeurs, mission, vision
- Différenciation et cohérence professionnelle
- Image perçue vs image souhaitée

10h30 – 10h45 – Pause

10h45 – 12h30

Identifier les opportunités de vente hors institut

- Salons, marchés, événements, entreprises, partenariats locaux
- Choisir les canaux cohérents avec son positionnement
- Définir ses objectifs commerciaux (vente, notoriété, fidélisation)

Après-midi : Construire une offre alignée et impactante

13h45 – 15h00

Créer une offre extérieure cohérente avec son identité

- Offres événementielles et packs spécifiques
- Produits, prestations courtes, diagnostics express
- Stratégie de prix et valeur perçue

15h00 – 15h15 – Pause

15h15 – 17h00

Affirmer son discours de marque et sa posture commerciale

- Pitch professionnel aligné
- Storytelling et message clé
- Posture, confiance et crédibilité



Jour 2 – Déployer sa marque sur le terrain et structurer son développement

Matinée : Rendre sa marque visible et mémorable

08h00 – 09h00

Organiser sa présence extérieure

- Check-list logistique
- Préparation du matériel et des supports
- Gestion du stock et du temps

09h00 – 10h30

Créer des supports de communication cohérents

- Stand, visuels, flyers, cartes de visite
- Bons d'achat, QR codes, supports digitaux
- Harmonisation avec l'identité de marque

10h30 – 10h45 – Pause

10h45 – 12h30

Transformer les contacts en clients

- Collecte de contacts qualifiés
- Suivi post-événement
- Fidélisation et relation client

Après-midi : Pérenniser et mesurer ses actions

13h45 – 15h00

Développer des partenariats alignés

- Sélection de partenaires stratégiques
- Collaborations cohérentes et gagnant-gagnant
- Structuration des échanges

15h00 – 15h15 – Pause

15h15 – 16h30 - Construire son plan d'action personnalisé

- Objectifs mensuels
- Planning d'actions
- Indicateurs de suivi et de performance



16h30 – 17h00

Clôture de la formation – Échanges – Remise des supports pédagogiques

Suivi et Évaluation du Stagiaire

- QCM d'évaluation en début et fin de formation.

7- MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

- Alternance théorie/pratique
- Études de cas spécifiques au secteur esthétique
- Mises en situation et travail sur les outils propres à chaque participante
- Co-construction de leur plan d'action personnalisé

8- SUIVI & ÉVALUATION DU STAGIAIRE :

- Une feuille d'émargement est signée par le stagiaire chaque demi-journée.
- Un QCM d'évaluation en début et fin de formation sera rempli par le stagiaire.

9- ACCESSIBILITÉ :

Nos formations sont généralement accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous étudions au cas par cas toutes les situations de handicap afin d'envisager une intégration dans la formation. Dans le cas contraire, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés.

10-MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

- Smartphone avec appareil photo
- Supports et outils fournis par le centre

Tout le reste du matériel nécessaire pendant la formation est fourni par le centre de formation.

11- REPAS : Le repas du déjeuner n'est pas inclus. Merci de prévoir votre repas.

12- DOCUMENTS REMIS A L'ISSUE DE LA FORMATION :

- Attestation de fin de formation

Mise à jour le 05/01/2026 – Version 1