



N° Siret : 189 740 111 00019
Déclaration d'activité : 98 97 02298 97

Établissement accueillant
le public à mobilité réduite

« *Intervenante* :

Meilleure Ouvrier de
France

« Avec La
Chambre de Métiers,
je me forme, j'avance »

Plus-value de la formation

Développez votre activité
et proposez un **nouveau
soin pour les fêtes** de fin
d'année !

Validation
Certificat de réalisation

CONTACT ET INSCRIPTION :

SAINT PIERRE
fc2formation@cma-reunion.fr

Service Formation Continue – **Bât. AF**
Campus Professionnel
65, rue du Père Lafosse
97410 SAINT PIERRE
Tél. : 0262 **96 12 66**

SAINTE CLOTILDE
roselyne.coindevel@cma-reunion.fr

Service Formation Continue
ZAC Patates à Durand - Avenue
Stanislas Gimart 97490 Sainte-Clotilde
Tél. : 0262 **28 18 30**

www.artisanat974.re

DEVENIR UN EXPERT DE VOTRE METIER

Soin du visage

Saint-Pierre - Sainte-Clotilde

DATE - DUREE

- Dates : Du 18 au 19/11/2024 Saint-Pierre / Du 20 au 21/11/2024 à Sainte-Clotilde
- Durée : 16 heures
- Tarif public : 938€ ; tarif artisan 378€ sous réserve d'elligibilité au FAFCEA
- Jours et horaires : 2 jours de 08h-12h et 13h-17h
- **Accompagnement aux démarches de financement :**
- Chef d'entreprise A. : FAFCEA - Instruction de la demande de prise en charge par le centre
- Salarié, Contrat de Professionnalisation : Opérateur de compétences
- Demandeur d'emploi : France Travail, Conseil Régional...

MODALITES D'ACCES

- Bulletin d'inscription et règlement à retourner à J-45 date de démarrage

OBJECTIFS

- Augmenter le nombre de soins visage grâce à une étude approfondie de la peau
- Connaître et reconnaître les états de peau et ses altérations afin d'établir un diagnostic précis et professionnel
- A partir du bilan, créer des soins sur mesure et un suivi clientèle
- Gestion : augmenter le chiffre d'affaires et la productivité horaire grâce à la vente

PUBLIC - PRE REQUIS

- Artisans, salariés, conjoint collaborateur, demandeur d'emploi
- Esthéticien(ne) avec expérience professionnelle

CONTENU DE LA FORMATION

- **Accueil et présentation**
- **Jour 1 : Diagnostic de peau** : Connaître les aspects de la peau et Adapter un soin en fonction des besoins - La peau, son état et sa nature - Etablir un bilan de peau - Créer son soin signature sur mesure - Utiliser ses connaissances, adapter les cosmétiques, les manœuvres manuelles et les appareils
- **Jour 2 : Savoir vendre naturellement** : Etablir un vrai conseil vente et un suivi - Le parcours client : étape clef dans la réussite et la fidélisation - Conseiller et après ? Vous décharger de vos freins à la finalisation de la vente
- **Bilan**

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Plateaux techniques aménagés d'un espace de soins esthétiques - vidéo projecteur - support de formation
- Méthodes actives et participatives

MODALITES D'EVALUATION

- Positionnement oral : tour de table
- Exercices sur cas réels - ; Enquête de satisfaction
- Certificat de réalisation