

ATELIER

ANIMER UN ATELIER COSMÉTIQUE EN CLIENTÈLE

Cette formation a pour but de vous apprendre à vous démarquer et générer une meilleure rentabilité de vos soins. Elle vous permettra de pouvoir faire tester les produits cosmétiques de manière à enclencher l'achat de vos produits cosmétiques. Comment conseiller, argumenter en face de différents comportements d'achat et comment mettre en situation un atelier de manière optimale.



OBJECTIFS



1/2 JOURNÉE
4 HEURES DE FORMATION



DIFFICULTÉ : 1



COÛT DE LA FORMATION :
• **190€ TTC - 1/2 JOURNÉE**



PRE-REQUIS :
Professionnel de la Beauté

- Savoir mettre en place un évènement
- Savoir adapter son discours face à la clientèle
- Mettre en avant ses produits et ses services
- Maîtriser le discours pour aider à l'application du produit cosmétique avec des explications claires
- Savoir argumenter sur ses produits et son activité
- Savoir accueillir sa clientèle et la conseiller
- Adapter sa posture et sa présentation
- Savoir recommander au client une ou plusieurs prestations complémentaires

PROGRAMME DE FORMATION

- Jour 1 : Présentation de la formation, et du matériel
- Mise en Situation
Bilan de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support de formation
- Le formateur met le stagiaire en situation et lui propose des stratégies pour développer son activité

MODALITÉS DE SUIVI & APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Fiche de Présence Émargée
- Attestation de formation remis aux stagiaires

LES +

- **Mettre en avant son activité**
- **Mieux rentabiliser son travail**
- **Savoir créer le développement de l'activité**