



PROGRAMME DE FORMATION

Développer la fréquentation et le C.A de votre institut spa

Objectif : apprendre à maîtriser les bons outils pour optimiser la fréquentation d'un institut spa et de développer significativement le CA

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Profil du stagiaire

- Esthéticien(ne)s diplômé(e)s - Spa praticiens
- Toute personne en reconversion ou en activité dans le domaine du bien-être

Prérequis

- Aucun

LIEU DE LA FORMATION

90 rue Paul Bert 69400 VILLEFRANCHE SUR SAONE (formation entièrement à distance)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Argumenter chacune des ventes et savoir lever les objections
- Maîtriser les principales techniques de vente spécifiques au secteur esthétique
- Mettre en application les différents moyens d'augmenter sa motivation

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Développez la fréquentation et le CA de votre institut spa
- 10 questions que vous n'avez pas envie de vous poser en tant que gérante

SECTION 1 COMMENT FAIRE VENIR VOS PREMIERS CLIENTS

- Cahier de suivi ISTYA pour les gérantes institut spa
- Webinaire Youtube " Acquisition client "
- Pourquoi mes clientes viennent-ils dans mon institut / spa plutôt qu'ailleurs ?
- 3 astuces pour booster son CA de Noël
- 125 Actions pour augmenter ses résultats

SECTION 2 RÉSEAUX SOCIAUX - MAÎTRISEZ LES PRINCIPES DE BASE

- Maîtriser la communication sur les réseaux
- E-marketing et e-commerce - Doper ses ventes pas à pas



Email: sdulac@naturelia.fr - Tel: 06 63 80 16 48

- Webinaire Youtube " Construire des newsletters attractives pour vos clients "
- Exemples de partenaires pour les instituts spa
- Exemple de plan d'action marketing
- Augmenter son CA en institut spa
- La politique des bons cadeaux offerts
- Gérer les mois creux où l'afflux client est faible

SECTION 3 PARTICIPER À DES SALONS / CONGRÈS EN LIEN AVEC LA BIEN ÊTRE

- Préparer sa participation à un salon pro en tant que visiteur

SECTION 4 APPRENDRE À DÉVELOPPER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL

- Construire son réseau pro

SECTION 5 PERFECTIONNER VOTRE NIVEAU EN ANGLAIS

- Se perfectionner en anglais

SECTION 6 DÉVELOPPEZ VOTRE FACULTÉ DE PERCEPTION DES DÉTAILS

- L'art de percevoir les détails
- Live Facebook " Inspirez-vous des multinationales pour doper votre business "

SECTION 7 DÉVELOPPEZ ET PRÉSERVEZ VOTRE MOTIVATION PROFESSIONNELLE

- Rapport entre motivation et montant des ventes
- Développer et préserver sa motivation professionnelle

SECTION 8 DÉVELOPPEZ VOTRE EXPERTISE DANS UN DOMAINE PRÉCIS

- Comment devenir experte dans un domaine précis - méthode du 4 fois 3

SECTION 9 DÉVELOPPEMENT PERSONNEL - PASSEZ À LA VITESSE SUPÉRIEURE

- Votre programme de développement personnel

SECTION 10 BOOSTEZ VOTRE ORGANISATION PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE

- BONUS Préparation CroissanceCLUB
- Secrets de productivité-de-Sebastien le Marketeur Français
- Les astuces pour gagner du temps
- Exemple de fiche gestion de projets
- Organisation - utilisez les mots clefs pour faire émerger vos idées
- Équilibre entre vie privée et vie professionnelle
- Le temps qui reste Serge Reggiani



- Les 59 secrets de gestion du temps de Christian Godefroy
- Mangez le crapaud en 1er _
- Efficacité - Déléguer et externaliser en toute sérénité
- Conférence de Tim Urban - Expert de la procrastination
- Les outils de prise de décision
- 101 astuces pour mieux s'organiser
- BONUS Le Mind Mapping pour l'entreprise

SECTION 11 LA GESTION FINANCIÈRE DE SPA

- Gestion financière de spa
- Tableau de bord pour le SPA (version 1)
- audio explicatif indicateurs
- Tableau de calcul de coûts
- Rentabilisez des journées d animations
- L'excédant brut d'exploitation EBE
- Annexe Tableaux
- Choisir un logiciel de gestion de structure spa-institut
- Construire un tableau de bord
- créer des tableaux de bords visuels
- Ex tableau suivi journalier indicateurs clefs praticienne
- INFO - Les chiffres du massage 2017
- INFO - les-français-et-le-massage-en-chiffres-2
 - *LES ÉCHANGES INTER ENTREPRISES*
- Soyez maligne et économisez des milliers d'euros par an
- Tout savoir sur les échanges inter-entreprises
- Exemple de trame pour rédiger un contrat d'échange entre entreprises
 - *LE MAILING*
- Quel autorépondeur choisir
- Doublez le CA du spa grâce aux mailing
- Comment utiliser un autorépondeur
- Les bases d'un marketing efficace par mailing
- Exemple mailing bonne année inspiration
- Exemple mailing papier parrainage
 - *APPRENDRE À NÉGOCIER*
- Négocier avec un fournisseur Spa
- Définition et enjeux de la négociation
- Se préparer à la négociation
- Se conditionner à négocier
- Le déroulement de la négociation

SECTION 12 - ETUDE DES OUTILS QUI AIDENT À LA PRISE DE DÉCISION



Email: sdulac@naturelia.fr - Tel: 06 63 80 16 48

- Exemple de tableau pour établir votre business plan
- Le choix d'une marque de cosmétique

SECTION 13 AFFINER SON POSITIONNEMENT VIS À VIS DE LA CONCURRENCE

- La veille concurrentielle pour un spa
- Clarifier le positionnement d'un spa sur un marché
- CNEP Etude-de-marche-N_3
- CNEP Etude-de-marche-N_2
- CNEP Etude-de-marche-N_1
- L'étude de marché d'un spa
- Spa biologique et Ecologique Ecocert
- Prendre contact avec la concurrence

SECTION 14 AMÉLIORER SES TECHNIQUES DE PROSPECTION

- Exemples de partenaires pour les instituts spa
- Exemple de plan d'action marketing
- Augmenter son CA en institut spa
- La politique des bons cadeaux offerts
- Gérer les mois creux où l'afflux client est faible
- BONUS E-book stratégie de fidélisation

SECTION 15 AMÉLIORER SES TECHNIQUES DE FIDÉLISATION

- Les outils de fidélisation
- Webinaire Youtube " Fidélisation Client "
- BONUS E-book_strategie-de-fidelisation
- 3 astuces en or pour que les clientes deviennent fans de vous
- Comment organiser une soirée privée qui génère du C.A

SECTION 16 RECUEILLIR L'AVIS DE CLIENTÈLE

- L'amélioration grâce aux témoignages
- Recueillir l'avis de la clientèle
- Audit qualité à faire réaliser client Mystère 174 questions (clone)

SECTION 17 LUXURY ATTITUDE

- 64 clés de savoir être
- Dale Carnegie Comment se faire des amis
- Faire passer un message à des collaborateurs internationaux
- L'art d'accueillir la clientèle étrangère
- Formation Luxury Attitude
- Enquête sur le domaine du luxe

NATURELIA | 90 rue Paul Bert VILLEFRANCHE SUR SAONE 69400 | Numéro SIRET: 80762873000036

Numéro de déclaration d'activité: 84 69 14651 69 (auprès du préfet de région de: 69)

7 avril 2020



Email: sdulac@naturelia.fr - Tel: 06 63 80 16 48

- Comment préparer une cabine de rêve
- Les attitudes professionnelles
- Les attentes des spas de luxe
- L'art d'enchanter le client à chaque visite
- Recevoir une personnalité importante au sein du spa
- L'importance de la politesse
- La génération Y et le luxe - Eric Briones_ Grégory C
- Vendre le luxe - René Moulinier

SECTION 18 VOTRE CAHIER DE SUIVI D'OBJECTIFS ET AUTRES BONUS RAPPEL

- Cahier de suivi ISTYA pour les gérantes institut spa
- L'analyse bi annuelle de ma carte de soin

ORGANISATION

Formateur

Elodie VIALLE - Formatrice pour Naturelia (CV et parcours professionnel disponible sur demande)

Moyens pédagogiques et techniques

- Étude de cas concrets
- Fichiers audios
- Livrets de formation

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Connexion via une plate-forme de LMS
- Attribution d'un login et d'un mot de passe personnalisé
- Durée d'accès : 1 mois (4 semaines)

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Attestation de connexion FOAD
- Attestation d'assiduité FOAD
- Attestation de formation
- Contrôle de connaissance en fin de formation sous forme d'un QCM de 160 questions

Durée de la formation et modalités d'organisation

Durée: 24.00 heures entièrement en elearning

Formateur disponible par mail ou par téléphone du lundi au vendredi de 10h à 12h

Nombre d'inscrits minimum : indéfini **Nombre d'inscrits maximum** : indéfini

Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Contacts :

- **Responsable pédagogique** : Elodie Vialle - 06 84 84 00 82 - evialle@naturelia.fr

- **Responsable administrative** : Stéphanie Dulac - 06 63 80 16 48 - sdulac@naturelia.fr