

PROGRAMME DE FORMATION PAR EXPERTISE SPA BIEN-ÊTRE

LEADER DE MES VENTES

DANS LE SPA & CENTRE BEAUTÉ BIEN-ÊTRE©



Dernière date de Mise à Jour : 25/11/22

Passez Maître de votre Stratégie de Ventes et développez un Parcours Client à succès

OBJECTIFS

Créer la Stratégie Commerciale de son Centre
Optimiser la Rentabilité de son Parcours Client
Maîtriser les Techniques pour Vendre Plus et mieux en Cabine et sur le Pôle Accueil Réception
Développer ses compétences en management des ventes, appliquées aux équipes Spa, Beauté
Communiquer et Mettre en valeur ses produits et prestations de services



6 mois : 65,5 heures



Destinée aux Chefs d'Entreprise, Gérant(e)s seul ou avec Équipe en Spa, Institut, Centre Beauté Bien-Être.

Toutes nos formations et coaching sont accessibles aux personnes en situation de handicap.*

RESSOURCES & SUPPORTS UTILISÉS

Méthode Active E.S.B.E® avec Outils & Approches variées :

- Un Format E-Learning avec Vidéos de Cours
- Une Plateforme de formation en ligne avec mise à disposition des Contenus
- Un accès à un espace commentaires pour poser toutes vos questions
- Cahier d'Accompagnement© avec exercices de mise en application sur le terrain
- Des Séances de Coaching Individuel avec nos Coach-Formatrices
- Un Quizz de validation des acquis
- L'accès à notre Pack d'Outils d'aide à la Vente - [Consultez le ICI](#)



Cahier d'Accompagnement©

*Si vous êtes en situation de mobilité réduite ou de handicap, merci de nous le préciser lors de notre échange téléphonique ou bien par email sur info@expertisespabienetre.fr lors de votre demande d'information. Nous nous assurons ensuite de l'accessibilité adéquate au programme de formation et/ou à la salle. [Consulter notre Registre d'Accessibilité au Public](#)

PROGRAMME DE LA FORMATION

LEADER DE MES VENTES DANS LE SPA & CENTRE BEAUTÉ BIEN-ÊTRE©

INTRODUCTION LA STRATÉGIE DE VENTES À 360°

DURÉE 4H15

Objectifs : Analyser les potentiels de Développement des Ventes dans son Centre

Votre Vision de la Vente en Spas & Centres Beauté Bien-Être
Où perdez-vous la Vente dans votre Centre
Construire sa stratégie de ventes autour des 6 axe
Le témoignage de Claudia VIERA, créatrice de l'Institut Des Pierres Dorées

MODULE 1 LA QUALITÉ D'EXPÉRIENCE CLIENT

DURÉE 5H35

Objectifs : Optimiser la Rentabilité de son Parcours Client à chaque étape

Définir son Parcours Client - Cohérence entre Vision et USP
Instaurer et vérifier les Standards Qualité d'expérience client

MODULE 2 MARKETING ET SAVOIR COMMUNIQUER

DURÉE 10H00

Objectifs : Mettre en valeur ses Produits et Prestations pour attirer et fidéliser les clients

Choisir ses Marques Partenaires - Cohérence entre Vision et USP
Créer sa Carte des Soins "qui vend" - Upsell & Cross-Sell
Promouvoir les Produits et Prestations dans la Communication Digitale
Le Suivi C.R.M Post-Visite

MODULE 3 LE MERCHANDISING MISE EN SCÈNE DES PRODUITS

DURÉE 4H00

Objectifs : Mettre en scène les Produits et Prestations sur les différents espaces

Les Règles d'Or du Merchandising appliquées aux Spas & Centres Beauté Bien-Être
Créer son Plan Merchandising

MODULE 4 LE MANAGEMENT DES VENTES

DURÉE 6H10

Objectifs : Gérer et développer les ventes

Fixer et Atteindre les Objectifs de ventes
Coacher son équipe à la Vente

PROGRAMME DE LA FORMATION

LEADER DE MES VENTES DANS LE SPA & CENTRE BEAUTÉ BIEN-ÊTRE©

MODULE 5
SE PRÉPARER À UNE
MEILLEURE PRISE
EN CHARGE
DURÉE 3H30

Objectifs : Développer son Savoir-Être de Praticien(ne), Esthéticien(ne), Réceptionniste en Spas & Centres Beauté Bien-Être

Etat D'esprit & Ecoute Active
Time Management
Motivation et Suivi des Progressions

MODULE 6
L'APPROCHE DU
PARCOURS CLIENT
DURÉE 3H00

Objectifs : Comprendre et délimiter son Parcours Client dans le Spa ou Centre Beauté Bien-Être

Portraits des Clients dans le Spa ou Centre Beauté Bien-Être
Le Rêve VS la Réalité de Terrain dans l'Expérience Client
Le Parcours Client du Centre
L'U.S.P et les rôles dans le Centre
Les histoires d'Expériences Clients

MODULE 7
LA PRISE EN
CHARGE AVANT LA
VISITE
DURÉE 9H00

Objectifs : Développer ses compétences sur le pôle Accueil, Réception et Prise en Charge Téléphonique

Orienter le client vers les bons produits et services et développer ses compétences en techniques commerciales
Les Procédures de Réservations
Les Recommandations lors des Réservations : Techniques d'Upselling et Cross-selling
Traiter et optimiser les Réservation en ligne
Préparer la Visite du Client 24h avant le RDV

MODULE 8
LA PRISE EN CHARGE
PENDANT LA VISITE
DURÉE 17H00

Objectifs : Développer son sens de l'accueil et du service client pendant la visite

Orienter le client vers les bons produits et services, et développer ses compétences en techniques commerciales,
La Prise en Charge des Clients à la Réception - Avant le Soin
La Prise en Charge des Clients en Cabine - Avant le Soin
La Prise en Charge des Clients en Cabine - Pendant le Soin
La Prise en Charge des Clients en Sortie de Cabine
La Prise en Charge des Clients après le Soin

APPROFONDISSEMENTS
DURÉE : 03H00



Objectifs : posez vos questions, soyez accompagné
3 heure de Coaching individuel (6 RDV de 30 minutes)

LEADER DE MES VENTES

DANS LE SPA & CENTRE BEAUTÉ BIEN-ÊTRE©



MODALITÉS & RYTHME

- 16,5 heures de vidéos de Formation réparties en 8 modules
- 46 heures de travail individuel de mise en application sur le terrain
- 3h de Coaching individuel (6 RDV de 30 min)

2275€ HT

TARIF & MODALITÉS DE RÈGLEMENT

Règlement en 1 ou 6X (avec frais supplémentaires de 12,00€ HT)
via la plateforme de règlement en ligne sécurisée GoCardLess

*Prise en charge : possible sous certaines conditions par FAFCEA, OPCO et Pôle Emploi
Subrogation : possible sous certaines conditions pour Pôle Emploi et OPCO*



MODALITÉS D'INSCRIPTION

Sur validation du bon de commande en ligne
Et envoi du Dossier d'Inscription complet avec règlement selon les modalités
prévues

<https://esbe.learnbox.com/inscription-programme-leader-de-mes-ventes-dans-le-spa-centre-beaute-bien-etre-c/>

Avec E.S.B.E, devenez le Gérant Beauté que vous rêvez d'être

*Nos Programmes d'Accompagnement, de Formation et nos Outils de terrain
s'adressent UNIQUEMENT aux professionnels du secteur Spa & Esthétique.*

EXPERTISE SPA BIEN ETRE

100 H Cours Lafayette - 69003 LYON

www.expertise-spa-bien-etre.fr

info@expertisespabienetre.fr - 06 61 80 56 22



E.S.B.E

EXPERTISE SPA BIEN-ÊTRE