



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.

LE MARKETING ADAPTÉ A MON INSTITUT

DURÉE : 8 heures (1 jour)

HORAIRES : 8h00-17h00

LIEU DE FORMATION : 4 Route de Bellevue – 44690 LA HAYE FOUASSIERE

FORMATRICES : Shalini LEDOUX ou Eva BOUCHET ou Stéphanie LE ROUX

1-PRESENTATION DE LA TECHNIQUE :

Ce programme de formation accompagne les professionnelles de l'esthétique dans l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie marketing adaptée aux besoins spécifiques de leur institut. Grâce à des outils concrets et des approches modernes, cette formation vise à optimiser la visibilité, la fidélisation des clients et la rentabilité de l'activité.

2- OBJECTIF PEDAGOGIQUE DE LA FORMATION

- Comprendre les bases du marketing appliqué au secteur de l'esthétique.
- Développer des stratégies adaptées pour attirer et fidéliser la clientèle.
- Maîtriser les outils marketing essentiels (réseaux sociaux, promotions, partenariats).
- Apprendre à analyser les performances marketing pour ajuster ses actions..

3-PUBLIC CONCERNÉ - PRÉ-REQUIS :

- Être majeur (pour les mineurs de plus de 16 ans ou personnes sous tutelle autorisation écrite du représentant légal).
- Être gérant de son institut de beauté, auto-entrepreneur ou porteur de projet professionnel en lien avec le métier de Technicien Spa et Bien-être.



- Parler et comprendre la langue française.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

4- PROFIL DES INTERVENANTS :

Professionnels du marketing spécialisés dans le secteur esthétique et bien-être, avec une solide expérience terrain et des compétences en communication digitale et traditionnelle.

5-NOM DU RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE : Céline-Shalini LEDOUX

6-MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Exposés théoriques
- Études de cas
- Mises en situation
- Méthode participative et active

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE LA FORMATION

JOUR 1

Module 1 : Matin

08:00 - 09:00 : Accueil et Introduction

- Présentation de la formatrice.
- Introduction aux objectifs de la formation.
- Signature de la feuille d'émargement.

09:00 - 10:30 : Les Fondamentaux du Marketing pour un Institut

- Définir les objectifs marketing : attirer, fidéliser, augmenter la notoriété.
- Identifier les spécificités de sa clientèle cible.
- Comprendre le positionnement et la proposition de valeur d'un institut.

10:30 - 10:45 : Pause



10:45 - 12:00 : Développer une Stratégie Marketing Locale et Digitale

- Identifier les canaux marketing adaptés (réseaux sociaux, flyers, partenariats locaux).
- Utiliser Instagram, Facebook et Google My Business pour promouvoir ses services.
- Créer des offres et promotions attractives pour dynamiser les ventes.

12:00 - 12:45 : Activité Pratique

- Atelier : Élaborer une offre promotionnelle pour une campagne marketing spécifique (exemple : fêtes de fin d'année).

12:45 - 13:45 : Déjeuner

13:45 - 15:00 : Communiquer pour Attirer et Fidéliser la Clientèle

- Rédiger des messages impactants et personnalisés.
- Comprendre l'importance du storytelling pour humaniser son institut.
- Construire une relation client durable : newsletters, programme de fidélité.

15:00 - 15:15 : Pause

15:15 - 16:30 : Analyser et Optimiser les Performances Marketing

- Suivre les résultats de ses actions (nombre de clients, retours sur promotions).
- Identifier ce qui fonctionne et ce qui doit être ajusté.
- Élaborer un plan marketing annuel avec des actions précises et mesurables.

16:30 - 17:00 : Conclusion et Évaluation

- Synthèse des points clés de la journée.
- Plan d'action individuel écrit par le stagiaire.



- Évaluation de la formation et de la formatrice par le stagiaire.
- Remise du certificat de participation.

Suivi et Évaluation du Stagiaire

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

7- MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Méthode participative et active. La formatrice apporte un champ théorico-pratique afin de permettre au stagiaire d'adapter la théorie à son institut/entreprise/activité. Jeux de rôles, exposés théoriques, dossiers techniques, book en support (écrit).

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 :

- La plaquette de prestation avec les tarifs
- Liste des produits revente et les tarifs publics et d'achat
- Accès au détail des logiciels de réservation ou de gestion
- 1 ordinateur portable (si disponible)

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 03/08/2024 – Version 1