

1er JOUR :

1. **SPECIAL LINGERIE** femme
2. **SPECIAL MAILLOTS DE BAIN** femme
3. **SPECIAL TENDANCES MODE** printemps/été + automne/hiver
4. Reprise des points clés pouvant poser problème en conseil en image
5. Exercices d'entraînement et de perfectionnement à partir de photos

2ème JOUR :

APPRENDRE A ANIMER UN ATELIER RELOOKING ET GERER LES PERSONNALITES

1. Réaliser un support écrit pour proposer un atelier
2. Mieux gérer la prospection
3. Préparer la partie amont de l'atelier
4. S'entraîner à animer l'atelier
5. Gérer son temps et recadrer
6. Insuffler une dynamique de groupe
7. Gérer les différentes personnalités dans un groupe
8. Proposer des prestations supplémentaires en fin d'atelier

Entraînement sur un atelier ou en individuel.

3ème JOUR :

PROPOSER ET VENDRE LE CONSEIL EN IMAGE : AXES DE DEVELOPPEMENT

- Quel positionnement adopter ?
- Quelles cibles prospecter ?
- Toucher les entreprises ou non
- Rédiger une lettre d'accroche à un Comité d'Entreprise
- Le secteur de la réinsertion professionnelle
- Quels tarifs pratiquer ?
- Comment se différencier de la concurrence ?
- Quels messages faire passer ?
- Quels supports de communication choisir ?
- Comment réaliser ses propres supports ?
- En coiffure : la Coupe Relooking. Comment proposer cette prestation ?
- Réalisation de supports directement utilisables.
- Synthèse

OBJECTIFS :

- Etre capable de conseiller une cliente en lingerie et maillots.
- Connaître les tendances modes de l'année.
- Etre capable d'animer un atelier Relooking.
- Etre capable de lancer la prestation de Relooking.

NATURE DE LA FORMATION :

Adaptation et développement des compétences.

PUBLIC :

Esthéticiennes et coiffeuses désirant connaître les bases du conseil en image.

PRE-REQUIS :

Avoir suivi le module Relooking niv. Initiation ou équivalent.

EFFECTIF :

Groupe de 8 personnes maxi

DATES, HORAIRES ET LIEU :

selon planning



DUREE :

24 heures (3 jours x 8 h)

TARIF (à partir de) :

250 € nets de taxes/jour/pers.

CONDITIONS DE REGLEMENT :

cf Conditions Générales de Vente

ENCADREMENT/INTERVENANT :

Emmanuelle TELLIER, Dirigeante d'IMAGE CONSULTING, spécialiste de la Communication et Conseillère en Image Personnelle et Professionnelle, Diplômée Ecole Supérieure de Commerce et de l'Institut de Relooking International.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

MIS EN ŒUVRE :

Formation en présentiel, opérationnelle, qui alterne apports théoriques et pratiques. Rattachement des apports méthodologiques aux situations professionnelles quotidiennes vécues.

Matériel utilisé : diaporama, paperboard, jeu de tissus (drapping), documents papier remis au stagiaire en fin de formation.

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE

L'EXECUTION DE L'ACTION :

Pour chaque demi-journée de formation, une feuille de présence (état d'émargement) sera signée par le stagiaire et le formateur, l'objectif étant de justifier la réalisation de la formation.

MOYENS D'EVALUATION PAR L'ORGANISME DE FORMATION:

Pour permettre de contrôler si le stagiaire a acquis les connaissances dont la maîtrise constitue l'objectif initial de l'action, l'évaluation du stagiaire s'effectuera au moyen d'une mise en situation effectuée en fin de formation.

SANCTION DE LA FORMATION :

Attestation de présence et d'évaluation des acquis.