

Réf : FOR-00983
Durée : 112 heures
Prix : 1680 euros
Effectif : 10 apprenants

BM Esthéticien Cosméticien

Bloc 3 : Commercialiser les prestations d'un institut de

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Définir l'offre commerciale de l'institut/SPA.
- Formuler un conseil à la vente de prestations de l'institut/SPA, y compris en langue étrangère (anglais).
- Concevoir des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels.

Les blocs du BM Esthéticien Cosméticien :

BM Esthéticien Cosméticien Bloc 1 : Créer et gérer un institut de beauté/SPA

BM Esthéticien Cosméticien Bloc 2 : Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien être dans un institut de beauté/SPA

BM Esthéticien Cosméticien Bloc 4 : Conseiller et fidéliser la clientèle d'un institut de beauté/SPA

BM Esthéticien Cosméticien Bloc 5 : Gérer les ressources humaines d'un institut de beauté/SPA

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 4 esthéticien-cosméticien.
- Satisfaire à un entretien de positionnement.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Définir les objectifs de vente à court, moyen et long terme, en fonction de la marge à réaliser, de la péremption des produits, et la nature/durée des promotions, afin de mettre en œuvre une politique commerciale cohérente.
- Construire une proposition commerciale en incluant une gamme de prestations et de services adaptée aux besoins du client, tout en étant force de proposition et y compris en langue étrangère.
- Définir la stratégie de communication externe de l'entreprise en sélectionnant les actions marketing pertinentes à la mise en valeur des réalisations de l'entreprise, à des fins de prospection et de communication.

RNCP36403BC03

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36403/>

CMA France date d'enregistrement : 25/04/2022

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel avec utilisation des moyens et/ou outils : étude de cas, QCM, quizz, jeux de rôle, travaux pratiques, vidéo.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Épreuves intermédiaires en cours de formation :

- Épreuve écrite « Commercialiser les prestations d'une entreprise »,
- Épreuves écrites « Commercialiser les prestations d'une entreprise en Langue Vivante – Anglais »,

Examen final :

- Épreuve écrite « Commercialiser les prestations d'une entreprise »,
- Épreuve orale « Commercialiser les prestations d'une entreprise (en Langue Vivante – Anglais) »,

PUBLIC

- Chef d'entreprise artisan commerçant
- Conjoint collaborateur /associé du chef d'entreprise
- Salarié (apprenti)
- Demandeur d'emploi

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateur expert en commercial marketing et en langues étrangères (Anglais)

MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation et ateliers techniques équipés en multimédia

Lieux des formations :

- NIMES : 904 avenue Maréchal Juin 30908 Nîmes Cedex 2 – 04 66 62 80 00
- ALES : 75 impasse des Palmiers, PIST Oasis, 30100 Alès – 04.66.62.80.00

N° de déclaration d'activité : 76311030031

Numéro Siren : 130 027 931 00109

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande auprès des référents handicap: **Isabelle HERVAGULT** – 04.66.62.80.60 isabelle.hervagault@cma-gard.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter la formation si les conditions pédagogiques n'étaient pas réunies. Il s'engage à vous en informer dans un délai de cinq jours avant le démarrage de la formation. Conditions générales de vente. Entrée en formation de 1 à 20 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).

INSCRIPTION ET INFORMATIONS

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.



Avec
le réseau des , d'Occitanie
l'Artisanat a de l'avenir

