



—
*Secteur Beauté
& Bien-Être*

Efficacité commerciale
Ressources Humaines
Réseaux Sociaux
—

Catalogue des formations
- inter • intra -

epc.formation

Découvrez toutes nos formations sur : www.epcformation.fr



Sommaire

✓ PRÉSENTATION

p.04

✓ MON PARCOURS, MON ENGAGEMENT

p.05

✓ LES FORMATIONS

- La vente et le conseil (5 modules)
- Le management et les ressources humaines (5 modules)
- Le numérique (1 module)

p.06

✓ LE FONCTIONNEMENT ET L'ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

p.07

A woman with long, wavy blonde hair is smiling and looking at a photo album. She is wearing a light-colored, textured cardigan over a dark top. The background shows a spa or beauty salon setting with shelves containing bottles of products. The entire image has a soft pink overlay.

*BIENVENUE DANS UN
ESPACE DÉDIÉ AUX
PROFESSIONNELLES
DE L'ESTHÉTIQUE ET
DU BIEN ÊTRE*

Présentation

“ Mes expériences de terrain, ma connaissance du milieu de la beauté, du bien être, du luxe et les exigences constatées des salariées et chefs d’entreprise des spas, instituts de beauté et espaces bien être sont à l’origine de ces modules de formation. ”

En 2006, j’ai créé mon organisme de formation professionnelle continue pour vous apporter les compétences nécessaires par le biais de « formation-action » de courte durée (1 à 3 jours) dynamiques et stimulantes ; ces sessions de formations vous permettront de créer une réelle valeur ajoutée à vos entreprises.

Mes expériences de terrain, ma connaissance du milieu de la beauté, du bien être, du luxe et les exigences constatées des salariées et chefs d’entreprise des spas, instituts de beauté et espace bien être sont à l’origine de ces modules de formation.

Ces modules de formation seront animés, selon votre demande en collectif ou en individuel dans les départements de la Gironde, de la Dordogne, des Landes, du Lot et Garonne et des Pyrénées Atlantiques et sur consultation dans les autres départements de province.

MON PARCOURS



Après une solide expérience de terrain en parfumerie sélective (15 ans) et une formation de formateur-responsable pédagogique en 2003, j'ai décidé de mettre mon expérience au service des professionnels exerçant dans le secteur de la beauté et du bien-être en qualité de salariée ou chef d'entreprise.

Depuis 2011, je suis formatrice au G.F.E.C., organisme de formation de référence pour les esthéticiennes, qui organise dans chaque région mes stages sur demande des Présidentes Départementales ou Régionales de la C.N.A.I.B.

De 2012 à 2014, j'ai collaboré à l'accompagnement de la filière Beauté en Aquitaine, en partenariat avec les Chambres de Métiers et le Conseil Régional d'Aquitaine pour accompagner les esthéticiennes avec des ateliers de démarche commerciale, des diagnostics commerciaux pour leurs espaces de travail et des définitions personnalisées de stratégies commerciales.

MON ENGAGEMENT

- Parcours pédagogique personnalisé
- Formation-action dynamique
- Accompagnement en entreprise

EPC Formation est en mesure de créer votre module de formation en fonction de vos besoins précis et de vos impératifs stratégiques, de vous assister pour les formalités de prise en charge financière, d'animer l'action de formation avec une pédagogie ciblée sur les techniques et méthodes à acquérir.

L'étude des besoins de terrain et la perpétuelle évolution de la profession pour rester au meilleur niveau du marché m'amèneront à revisiter régulièrement ces modules de formations.

Les formations

✓ LA VENTE, VOTRE NOUVELLE PASSION

- n° 1 • Vente & conseil en face à face de produits cosmétiques et prestations esthétiques p.09
- n° 2 • Animer et rentabiliser son espace maquillage visage et corps p.10
- n° 3 • Animer et rentabiliser son espace soin visage et corps p.11
- n° 4 • Communiquer l'image de l'entreprise et son véritable savoir-faire p.12
- n° 5 • Définir et mettre en place sa stratégie commerciale p.13

✓ LE MANAGEMENT, VOTRE NOUVELLE COMPÉTENCE

- n° 6 • Manager son équipe p.15
- n° 7 • Conduire l'entretien professionnel p.16
- n° 8 • Instaurer le CPF -Compte personnel de formation- (ex DIF) p.17
- n° 9 • Devenir tuteur référent dans le cadre de la professionnalisation p.18
- n° 10 • Devenir organisme de formation et enregistrer son activité de formateur occasionnel p.19

✓ LE NUMÉRIQUE, VOTRE NOUVEL ATOUT

- n° 11 • Créer un compte Facebook et optimiser sa présence sur le net p.21

LE FONCTIONNEMENT

Après réception de vos bulletins d'inscription et de l'acompte* de 20 € par module de formation, EPC Formation organise l'action de formation sur votre département selon votre souhait - INDIVIDUELLE ou COLLECTIVE -

Il est possible d'organiser la formation sur le week-end (dimanche et lundi ou samedi et dimanche) sur le principe d'un séminaire.

Ces formations sont animées collectivement en Centre de Formation dans chaque département soit inter-entreprise ou individuellement en entreprise soit intra-entreprise.

Dans toutes ces possibilités, EPC Formation s'engage à vous contacter sous 24 H pour définir des dates de sessions envisageables.

* cet acompte viendra en déduction des frais pédagogiques

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

C'est vous qui choisissez entre ces 4 possibilités :

individuelle

Formation sur mesure intra entreprise

Vous décidez du contenu général du programme. La formation se fait dans vos locaux

individuelle

Formation pré-définie du catalogue en intra entreprise

Vous sélectionnez une formation par préférence.
La formation se fait dans vos locaux

individuelle

Personnalisation de votre plan de formation

Recueil de besoin formel en face à face (en entreprise) et définition du plan de formation sur mesure et personnalisé

collective

Formation pré-définie du catalogue en inter entreprise

Vous sélectionnez une formation par préférence.
La formation est animée par groupe géographique de sensibilité et de niveau comparables

VENTE ET STRATÉGIE COMMERCIALE

“ Pour adopter une dynamique commerciale indispensable pour progresser en chiffre d'affaires, mieux satisfaire les clients, animer les points de vente et recruter de nouveaux clients. ”

- | | |
|---|------|
| n°1 : Vente & conseil en face à face de produits cosmétiques et prestations esthétiques | p.09 |
| n°2 : Animer et rentabiliser son espace maquillage visage et corps | p.10 |
| n°3 : Animer et rentabiliser son espace soin visage et corps | p.11 |
| n°4 : Communiquer l'image de l'entreprise et son véritable savoir-faire | p.12 |
| n°5 : Définir et mettre en place sa stratégie commerciale | p.13 |

Vente & conseil en face à face de produits cosmétiques et prestations esthétiques

n°1 // 1,2 ou 3 jour(s) // 175 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ Soigner son accueil et adopter une qualité de service
- ✓ Connaître les composantes de la communication
- ✓ Creuser les attentes et reformuler besoins et motivations
- ✓ Structurer l'organisation en interne pour une rentabilité optimum
- ✓ Finaliser la vente et amorcer la vente future

Programme

- S'approprier la démarche de la vente et du conseil en centre de beauté
- Reconnaître les attitudes idéales pour la vente en face à face
- Adopter les techniques de l'écoute active
- S'approprier une recherche de besoins pertinente
- Argumenter ses produits et prestations de façon très professionnelle
- Conclure la vente et prendre congé
- Alimenter et faire vivre son fichier client
- S'approprier une qualité de service pertinente

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Créer un pack avec formations n° 2, 3, 4 et 11

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

Animer et rentabiliser son espace maquillage visage et corps

n°2 // 1 jour // 175 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ **Connaître les périodes favorables du calendrier pour animer**
- ✓ **Sélectionner son offre la plus pertinente : budget, tendance et concurrence**
- ✓ **Organiser l'offre de la commande fournisseur à la mise en œuvre**
- ✓ **Structurer l'organisation en interne pour une rentabilité optimum**

Programme

- Déterminer les périodes favorables pour une animation
- Faire du recrutement de clientèle par l'animation
- Sélectionner les offres les plus pertinentes pour son point de vente
- Mettre en œuvre l'offre et sélectionner les outils de communication pertinents
- Calculer les prix de revient, prix de vente et prix d'appel
- Gérer au quotidien son suivi et réajuster en interne
- Dresser le bilan commercial et économique après animation
- Anticiper son plan de communication

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Créer un pack avec formations n° 1, 4 et 11

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

Animer et rentabiliser son espace soin visage et corps

n°3 // 1 jour // 175 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ **Connaître les périodes favorables du calendrier pour animer**
- ✓ **Sélectionner son offre la plus pertinente : budget, tendance et concurrence**
- ✓ **Organiser l'offre de la commande fournisseur à la mise en œuvre**
- ✓ **Structurer l'organisation en interne pour une rentabilité optimum**

Programme

- Déterminer les périodes favorables pour une animation
- Faire du recrutement de clientèle par l'animation
- Sélectionner les offres les plus pertinentes pour son point de vente
- Mettre en œuvre l'offre et sélectionner les outils de communication pertinents
- Calculer les prix de revient, prix de vente et prix d'appel
- Gérer au quotidien son suivi et réajuster en interne
- Dresser le bilan commercial et économique après animation
- Anticiper son plan de communication

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Créer un pack avec formations n° 2, 4 et 11

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

Communiquer l'image de l'entreprise et son véritable savoir-faire

n°4 // 1,2, ou 3 jour(s) // 175 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ **Faire de votre lieu de travail un lieu de consommation**
- ✓ **Connaître le visuel merchandising**
- ✓ **Acquérir les tendances du macro merchandising**
- ✓ **Adapter ses règles à sa clientèle existante et future**

Programme

- Identifier l'image et la notoriété de son entreprise
- S'approprier une qualité de service adapté
- Identifier les différents merchandising : sonore, visuel et olfactif
- S'approprier l'aménagement idéal d'un point de vente : agencement, circulation et univers
- S'approprier la démarche de la satisfaction client
- Organiser une logique commerciale en interne
- Établir systèmes de fidélisation, de parrainage pertinents
- Mettre en place un système de veille
- Connaître et sélectionner ses réseaux de communication

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Créer un pack avec formations n° 1, 2, 3 et 11

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

Définir et mettre en place sa stratégie commerciale

n°5 // 1 jour // 175 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ Identifier la finalité de votre stratégie commerciale
- ✓ Définir ses objectifs personnels et commerciaux
- ✓ Formaliser sa stratégie commerciale

Programme

- S'approprier les règles du marketing
- Définir son positionnement
- Communiquer sur l'image de l'entreprise
- Connaître les différents buts d'une stratégie commerciale
- Formaliser sa stratégie
- Étudier les atouts et les faiblesses de chaque composante de la stratégie
- Programmer sa stratégie
- Mettre en place les objectifs stratégiques adaptés
- Sélectionner les outils de communication adaptés
- Négocier avec les différents fournisseurs

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Créer un pack avec formations n° 1, 2, 3, 4 et 11

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES

“ Pour s’approprier les stratégies managériales pertinentes pour mener les équipes au succès, gérer les activités par le biais de réunions et d’entretiens professionnels ciblés et mettre en œuvre des systèmes de motivation personnalisés.

Pour acquérir une double compétence en devenant organisme de formation officiel. ”

n°6 : Manager son équipe

n°7 : Conduire l’entretien professionnel

n°8 : Instaurer le CPF -Compte personnel de formation- (ex DIF)

n°9 : Devenir tuteur référent dans le cadre de la professionnalisation

n°10 : Devenir organisme de formation et enregistrer son activité de formateur occasionnel

p.15

p.16

p.17

p.18

p.19

Manager son équipe

n°6 // 2 jours // 250 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ **Connaître les stratégies managériales et les adapter à son entreprise**
- ✓ **Recruter efficacement : Rédaction offre, conduite entretien et intégration**
- ✓ **Créer de la motivation**
- ✓ **Anticiper et gérer les conflits internes**

Programme

- Définir le management et son profil de manager
- Reconnaître et potentialiser les atouts et faiblesses de son équipe
- Institutionnaliser les entretiens et les évaluations des membres de l'équipe
- Gérer son équipe au quotidien, au mois et à l'année
- Comprendre les problèmes humains dans les conflits internes
- Anticiper et gérer les dysfonctionnements
- Alimenter et faire vivre son fichier client
- S'approprier une stratégie de recrutement
- Connaître les réseaux de recrutement
- S'approprier la législation en vigueur
- Potentialiser les richesses de son équipe

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Idéalement en organisation collective

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

Conduire l'entretien professionnel

n°7 // 2 jours // 250 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ **S'approprier le caractère obligatoire de l'entretien**
- ✓ **Comprendre les enjeux de cet entretien**
- ✓ **Maîtriser l'impact de l'évolution professionnelle au sein de l'entreprise**
- ✓ **Identifier la démarche globale de cet entretien**

Programme

- Connaître les enjeux de la réforme de la formation professionnelle
- Adapter ces changements à son entreprise
- Préparer l'entretien professionnel
- Communiquer sur l'entretien professionnel
- Mener l'entretien professionnel
- Anticiper et gérer les attitudes comportementales
- Acquérir la méthode de conduite d'entretien
- Revoir les obligations liées à la présence de personnel
- Différencier l'entretien professionnel de l'entretien annuel d'évaluation

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Créer un pack avec formation n° 6

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

Instaurer le CPF –Compte personnel de formation– (ex DIF)

n°8 // 2 jours // 250 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ Intégrer les mesures relatives à la loi du 27/02/2014
- ✓ S'approprier les changements à partir de Janvier 2015
- ✓ Comprendre le droit à la formation : du DIF au CPF
- ✓ Identifier et s'approprier le CPF

Programme

- Connaître les nouvelles obligations prévues par la réforme
- Comprendre les évolutions en matière de financement de la formation
- Identifier les nouveaux dispositifs prévus par la réforme
- Connaître le compte personnel de formation CPF
- S'approprier son utilisation, sa transférabilité, son éligibilité
- Intégrer ce nouveau droit dans son entreprise
- Communiquer ce nouveau droit à ses salariés
- Revoir les fondamentaux du plan de formation de l'entreprise
- Élaborer et conduire une politique de formation après la réforme

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Créer un pack avec formations n° 6 et 7

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

Devenir tuteur référent dans le cadre de la professionnalisation

n°9 // 1 jour // 175 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ **Connaître l'obligation de désignation de tuteur prévue par la réforme de la formation**
- ✓ **Organiser le parcours professionnel**
- ✓ **Préparer une séquence d'apprentissage**
- ✓ **Animer et évaluer une séquence d'apprentissage**

Programme

- Recruter le stagiaire : Réseau et entretien professionnel
- Valider le recrutement avec le contrat de professionnalisation
- Connaître les avantages liés à ce contrat et ses caractéristiques
- S'approprier les obligations respectives des parties
- Intégrer le stagiaire dans l'organisation
- Organiser le parcours professionnel et ses étapes
- Programmer les activités pour repérer les compétences à acquérir
- Préparer et animer des séquences d'apprentissage
- Évaluer les séquences d'apprentissage
- Connaître les incidences pour l'entreprise d'une embauche en contrat de professionnalisation

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Créer un pack avec formation n° 1

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

Devenir organisme de formation et enregistrer son activité de formateur occasionnel

n°10 // 2 jours // 250 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ **Connaître le contexte juridique de la formation professionnelle**
- ✓ **Se situer dans le système de formation professionnelle continue**
- ✓ **Connaître les obligations administratives d'un organisme de formation**
- ✓ **Élaborer un projet de formation en fonctions des objectifs pédagogiques retenus**
- ✓ **Animer un module de formation et l'évaluer**

Programme

- S'approprier le contexte juridique de la formation après la réforme
- Connaître les différentes obligations d'un organisme de formation
- Identifier les différents acteurs de la formation professionnelle
- S'approprier les principes de la pédagogie des adultes en formation
- Identifier les activités et fonctions liées au statut de formateur occasionnel
- Connaître les différentes stratégies d'apprentissage des adultes
- Élaborer un projet de formation : de la recherche du besoin à l'évaluation
- Élaborer les documents indispensables pour le stagiaire et l'entreprise
- Animer l'action de formation en gérant les personnalités
- Clôturer, évaluer l'action de formation et procéder au suivi du stagiaire

Les avantages

- Formation-action concrète
- Jeux pédagogiques en situation réelle
- Formatrice expérimentée
- Suivi terrain et manuel de formation

Le conseil

Idéalement en organisation individuelle

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

An overhead, top-down view of five people sitting around a large, round, light-colored wooden table. Each person has a computer monitor, keyboard, and mouse in front of them. There are also several coffee cups on the table. The people are wearing various casual clothing like jackets and sweaters. The background is a light-colored wooden floor. The overall scene suggests a collaborative workspace or a meeting.

RÉSEAUX SOCIAUX

“ Pour s’inscrire dans l’ère du numérique en créant et en animant un compte Facebook professionnel. ”

Créer un compte Facebook et optimiser sa présence sur le net

n°11 // 2 jours // 250 € H.T. jour/stagiaire // Démarche administrative offerte

Objectifs

- ✓ Définir l'intérêt d'un compte Facebook
- ✓ Connaître les bonnes pratiques pour une présence efficace
- ✓ Mesurer le potentiel commercial et relationnel de Facebook
- ✓ Préparer un plan d'actions pour sa page Facebook

Programme

- Créer sa page Facebook : Profil, interface et applications
- Connecter la page Facebook : Intégration, connection, identification pages, partage de contenus
- Animer la page Facebook
- Administrer la page Facebook
- Écrire pour créer des événements
- Dialoguer avec les fans
- Enrichir sa page Facebook
- Créer des publicités sur Facebook
- Mettre en place et contrôler les campagnes publicitaires

L'avantage

- Amélioration de la visibilité et de la notoriété de mon entreprise

Inscription

Acompte de 20 € déductible du montant des frais pédagogiques

4 possibilités pour vous inscrire

—
Pour vous inscrire à 1 ou plusieurs stages, vous pouvez nous contacter

Par téléphone

06.79.25.27.63

Par e-mail

epc.formation@free.fr

Par internet

www.epcformation.fr/contact

Par courrier

*EPC FORMATION
42 bis Bld du Pdt Wilson
33000 BORDEAUX*

BULLETIN D'INSCRIPTION

Joindre acompte de 20 € déductible des frais pédagogiques

Entreprise :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Téléphone : Portable :

N° SIRET : Code NAF :

Registre du métier : Registre commerce :

URSSAF :

Statut dans l'entreprise :

Chef d'entreprise Conjoint collaborateur Salarié(e) Autre cas

Formation	Niveau	Organisation pédagogique
Vente et Stratégie Commerciale		
n°1	Initiation (1j) <input type="checkbox"/> Optimisation (2j) <input type="checkbox"/> Expertise (3j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
n°2	Optimisation (1j) <input type="checkbox"/> Expertise (2j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
n°3	Optimisation (1j) <input type="checkbox"/> Expertise (2j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
n°4	Expertise (1j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
n°5	Expertise (1j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
Management et ressources humaines		
n°6	Optimisation (2j) <input type="checkbox"/> Expertise (3j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
n°7	Optimisation (1j)	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
n°8	Optimisation (1j) <input type="checkbox"/> Expertise (2j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
n°9	Expertise (1j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
n°10	Optimisation (1j) <input type="checkbox"/> Expertise (2j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>
Réseaux Sociaux		
n°11	Optimisation (2j) <input type="checkbox"/>	Indiv. <input type="checkbox"/> Collective <input type="checkbox"/>

epc.formation

Découvrez toutes nos formations sur : www.epcformation.fr

EPC.FORMATION
42 bis Boulevard du
Président Wilson
33000 Bordeaux

—

Port. : 06 79 25 27 63

—

epc.formation@free.fr

—