

Formation Bases de l'Esthétique et Nouvelles Technologies

Durée : 21 heures — 3 jours · Présentiel

Cette formation de 3 jours permet aux praticiennes d'acquérir les bases essentielles en esthétique appliquée aux nouvelles technologies. Elle couvre la compréhension de la peau, des indications esthétiques les plus fréquentes (acné, taches, rougeurs, relâchement), l'usage des actifs cosmétiques, l'approche client via la consultation initiale, le suivi, l'importance du rythme des séances, la recommandation de produits et le discours de vente. L'objectif : savoir orienter une cliente efficacement, proposer un soin adapté, justifier le protocole et vendre en toute légitimité.

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Durée	21 heures — 3 jours (9h30 – 17h30)
Modalité	Présentiel
Public visé	Esthéticiennes, infirmières
Prérequis	Aucun prérequis spécifique
Délai d'accès	Formation organisée à la demande — démarrage sous 4 semaines
Inscription	formation@centrekoel.fr
Accessibilité PSH	Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Référent : Constantin Dussauze — formation@centrekoel.fr
Indicateurs qualité	Taux de satisfaction disponible sur demande auprès de formation@centrekoel.fr

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les principales problématiques esthétiques liées à la peau
- Identifier les solutions technologiques adaptées à chaque indication
- Maîtriser l'approche client : diagnostic, consultation initiale, suivi
- Développer une posture de conseil : espacement des séances, routine, compléments
- Savoir vendre un soin, un forfait ou une cure avec éthique

CONTENU DE LA FORMATION — PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

Jour 1 — Bases de la peau & technologies esthétiques (9h30 – 17h30)

- Accueil & présentation : formatrice, objectifs, programme
- Comprendre la peau : anatomie, vieillissement, imperfections
- Indications : acné, taches pigmentaires, rougeurs, relâchement — comprendre pour mieux conseiller
- Les grandes familles de technologies : Jet Peel, radiofréquence, LED, pressothérapie, cryo, etc.
- L'importance des espacements stratégiques — effets cumulés — comment l'expliquer à la cliente

Jour 2 — Diagnostic, consultation & suivi client (9h30 – 17h30)

- Révision théorique & échanges
- Consultation initiale : déroulement, bonnes pratiques, diagnostic, verbalisation
- Études de cas : acné, taches, rougeurs, chute de cheveux — mise en situation
- Recommandation produit + technologie + cure alimentaire
- Suivi client : planification des séances, appels post-traitement, relances

Jour 3 — Discours commercial, vente & fidélisation (9h30 – 17h30)

- Le discours selon l'indication : comment vendre avec éthique et efficacité
- Mise en pratique : jeux de rôle vente & objections clients
- Stratégie de fidélisation & renouvellement de cure
- Mise en situation finale : consultation + proposition de forfait
- Évaluation finale (quiz + simulation)
- Débrief & remise de l'attestation de formation

ORGANISATION DE LA FORMATION

Équipe pédagogique

Marie Alliel — Formatrice expérimentée en esthétique avancée, technologies de soins, vente conseil et suivi client. Spécialiste de l'approche personnalisée et pédagogique.

Ressources pédagogiques et techniques

- Supports de cours imprimés
- Jeux de rôle et études de cas
- Vidéos explicatives
- Matériel de simulation et appareils esthétiques

Dispositif de suivi et évaluation des résultats

- Feuille de présence signée par demi-journée
- Mise en situation et cas pratiques oraux
- Évaluation finale : quiz de validation des acquis + simulation pratique
- Attestation de fin de formation délivrée à l'issue de la session

TARIFS

Prix HT **916,67 €**

Prix TTC **1 100,00 €**

TVA 20% applicable. Prix par participant.

Centre Koel | 02 Avenue du Général de Gaulle — 16800 Soyaux | SIRET : 907 815 476 00029 | NDA : 75160151216

Numéro de déclaration d'activité : 75160151216 auprès du préfet de région de Nouvelle-Aquitaine — Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.