



# RÉVÈLER L'ÉCLAT DE VOTRE ACTIVITÉ : FAITES PARLER VOTRE CONCEPT

## Durée

2 jours soit 14h

## Public

Praticiens et dirigeants d'établissement

## Prérequis

Aucun

## Format

En présentiel

## Dates et lieu

A définir

## Prix

Prix net de taxes :

En inter :  
300€ /stagiaires

En intra : Sur demande

## Nombre de participants

De 6 à 10 participants

## Adaptation/Accessibilité

A étudier avec la ou les formatrices en amont de la formation.

## Contexte :

Dans un marché de la beauté de plus en plus concurrentiel, il ne suffit plus de proposer des prestations de qualité : chaque établissement doit affirmer son identité et rendre son concept visible et attractif. Entre attentes clients toujours plus exigeantes, évolution des comportements et multiplication des offres concurrentes, savoir mettre en valeur son activité, fédérer ses équipes et séduire sa clientèle devient un levier clé de développement. Cette formation offre aux participants les outils et méthodes pour analyser leur activité, structurer leur concept et créer une expérience client cohérente et impactante, tout en construisant des actions concrètes pour renforcer la notoriété, la fidélisation et la performance commerciale de leur établissement.

## Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Décrire l'histoire de son entreprise et de ses valeurs
- Argumenter son concept de manière claire et cohérente
- Définir ses concurrents
- Formuler ses forces et ses axes d'améliorations (SWOT)
- Identifier sa clientèle et ses futurs clients
- Identifier ses zones chaudes et froides dans son commerce
- Construire son parcours client cohérent et performant (merchandising ...)
- Définir un objectif SMART pour ses objectifs annuels
- Bâtir un plan d'animations annuel (animations, offres, partenaires, communication...)

## Méthodes pédagogiques et suivi :

- Alternance d'apports théoriques, de jeux et d'exercices et d'échanges de pratiques.
- Remise d'un support de formation et d'outil

## Modalités d'évaluation :

- Les acquis des participants sont évalués tout au long de la formation à travers : des mises en situation professionnelles permettant d'observer leur capacité à appliquer les compétences travaillées, des exercices pratiques d'analyse.
- Evaluation de la satisfaction des participants

## Attestation / Certification :

- Certificat de réalisation

## Certificat de réalisation **Intervenante(s)**

**EDWIGE BERRIER ET/OU PAULINE CHARLES**

Tél : 0686873226 / 0608633246

Mail : [contact@eclat-pro.fr](mailto:contact@eclat-pro.fr)

## Programme de la formation :

### **MODULE 1 – DÉCRIRE L'HISTOIRE DE SON ENTREPRISE ET SES VALEURS**

---

- Identifier les éléments fondateurs de son histoire (ADN, inspirations, vision).
  - Décrire son concept et ses valeurs
  - Analyser ce qui distingue l'entreprise des concurrentes.
  - Formuler ses forces et ses axes d'amélioration (SWOT)
  - Identifier et segmenter sa clientèle et identifier ses clients potentiels
  - Atelier : rédaction guidée d'un mini-storytelling et débrief collectif pour renforcer l'analyse
- 

### **MODULE 2 – CONSTRUIRE SON PARCOURS CLIENT : MERCHANDISING ET EXPERIENCE**

---

- Construire et optimiser un parcours cohérent pour augmenter l'attractivité.
  - Analyser les espaces : points chauds/froids, zones de mise en avant.
  - Analyser les animations existantes et leur cohérence conceptuelle
  - Identifier les partenaires et opportunités
  - Optimiser ses espaces pour ses animations
- 

### **MODULE 3 – BÂTIR UN PLAN D'ANIMATION ANNUEL ET DEFERER SES EQUIPES**

---

- Etablir un objectif d'animation SMART
  - Bâtir un calendrier annuel (événements, offres, partenaires).
  - Planifier des actions selon saisonnalité et objectifs commerciaux.
  - Mobiliser son équipe autour du concept et des valeurs.
  - Argumenter son concept de manière cohérente auprès des clients.
  - Atelier : construction du plan d'animations en groupe + argumentaire concept.
  - Atelier pratique : Validation des acquis par un questionnaire en groupe
- 

