

PROGRAMME DE FORMATION

ACTION DE FORMATION : Créer son plan marketing autour du maquillage

DESCRIPTION : Cette formation vous permet de structurer un plan marketing simple et efficace, centré sur la mise en valeur du maquillage. Vous apprendrez à définir vos objectifs, créer des offres différenciantes, planifier vos actions dans le temps et suivre vos résultats, pour faire du maquillage un véritable levier de visibilité et de chiffre d'affaires.

OBJECTIFS : À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Construire un plan marketing adapté à votre institut.
- Définir vos objectifs et vos temps forts autour du maquillage.
- Créer des offres claires et valorisantes.
- Structurer des actions concrètes pour gagner en visibilité.

PUBLIC VISÉ : Esthéticienne diplômée ou en cours d'obtention du diplôme cliente de la marque ZAO.

DURÉE ET EFFECTIFS : 8 heures sur 1 journée.

PRÉREQUIS : Maîtrise orale et écrite du français.

TARIFS : 280€/stagiaires.

MÉTHODOLOGIE ET MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES : Méthode de démonstration et expérientielle. En présentiel ou en distanciel.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES : Livret de formation remis en début de session au format numérique et/ou papier et utilisation du matériels professionnels à disposition par le stagiaire d'accueil. Ordinateur et de quoi écrire pour prendre des notes.

SUIVI ET ÉVALUATION : Contrôle continu de la compréhension des éléments traités au cours de la formation à l'aide d'un questionnaire interactif et de mises en situation. Questionnaires d'entrée et de sortie de formation pour mesurer les acquis.

SANCTIONS VISÉES : Attestation de suivi de formation et/ou certificat de réalisation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES

HANDICAPÉES : Me contacter pour toute demande d'aménagement ou besoins spécifiques.

QUALIFICATION DE L'INTERVENANT : Esthéticienne diplômée de niveau 5 avec une expérience de plus de 20 ans dans le domaine visé. Dont 10 ans, dans la gestion d'un centre de beauté et 10 ans, dans le développement stratégique commercial. Titulaire du titre professionnel de Formateur d'adultes professionnels.

CONTENU DU PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS AUTOUR DU MAQUILLAGE

- Pourquoi structurer une stratégie marketing maquillage ?
- Définir ses objectifs (vente, visibilité, expérience client, image de marque)
- Cerner les freins et les leviers dans son institut

2. POSER LES FONDATIONS DE SON PLAN MARKETING

- Saisonnalité, temps forts, événements à exploiter
- Choisir les prestations et les produits à valoriser
- Cibler les publics selon les périodes et les offres

3. CRÉER DES OFFRES VALORISANTES ET PERSONNALISÉES

- Packs, options, offres couplées maquillage/soin
- Ajout d'une mise en beauté à la carte
- Valoriser les bénéfices clients et non les caractéristiques du produit

4. SE DIFFÉRENCIER DANS SA COMMUNICATION

- Trouver son message clé autour du maquillage
- Adopter une posture cohérente avec son univers et sa clientèle
- Construire un discours marketing aligné et authentique

5. CONSTRUIRE UN PLAN SIMPLE, PRATIQUE ET RÉALISTE

- Formaliser un plan d'actions sur 1 mois ou 1 saison
- Planifier les actions selon son rythme et ses priorités
- Anticiper les supports et les temps de communication

6. SUIVRE ET AJUSTER SES ACTIONS

- Suivre les indicateurs simples (CA, retours clients, demandes...)
- Ajuster et faire évoluer son plan au fil des saisons
- Auto-évaluation et engagement post-formation