

PROGRAMME DE FORMATION

ACTION DE FORMATION : Vendre le maquillage ZAO avec aisance et sincérité

DESCRIPTION : Cette formation vise à vous aider à faire du maquillage un véritable levier pour vos ventes et à fidéliser vos clientes. En partant de la marque ZAO et de ses engagements forts, vous apprendrez à intégrer le maquillage dans votre parcours client, à adopter une posture de conseil naturel et sincère, et à créer des actions concrètes. Grâce à une approche pédagogique fondée sur l'éducation, la démonstration et la pratique, vous repartirez avec des clés simples pour mieux vendre sans forcer.

OBJECTIFS :

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

- Présenter la marque ZAO et répondre aux freins d'achat.
 - Proposer le maquillage naturellement dans le parcours client.
 - Valoriser les produits avec des arguments simples et adaptés.
 - Lever les objections avec assurance
 - Adopter une posture proactive, éducative et experte en maquillage
 - Créer des actions concrètes et commerciales en institut.
- **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 questionnement 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

I. COMPRENDRE LA MARQUE POUR MIEUX LA TRANSMETTRE

- L'histoire, les engagements, les valeurs de ZAO
- Les spécificités des produits et les objections fréquentes (prix, efficacité, image...)
- Savoir vulgariser les arguments techniques auprès de la cliente

II. OSER PROPOSER : ADOPTER UNE POSTURE DE CONSEILLÈRE PROACTIVE

- Dépasser la peur de déranger
- Formuler des phrases d'accroche simples et sincères
- Créer des opportunités naturelles de conseil en cabine

III. INTÉGRER LE MAQUILLAGE DANS LE PARCOURS CLIENT

- Moments stratégiques : post-soin, post-épilation, routine quotidienne...
- Savoir incarner la marque
- Valoriser le maquillage comme une continuité du soin

IV. SAVOIR RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

- Identifier les freins les plus fréquents
- Apprendre à écouter sans se justifier
- Reformuler, rassurer et transformer l'objection en argument positif

V. ÉDUCER SA CLIENTE AVEC BIENVEILLANCE

- Accompagner les clientes qui « ne savent pas se maquiller »
- Créer un climat de confiance pour favoriser l'essai
- Donner des astuces simples et personnalisées

VI. IMAGINER DES ACTIONS COMMERCIALES CONCRÈTES

- Intégrer le maquillage dans son plan marketing
- Créer des offres percutantes
- Communiquer ses offres et actions commerciales