

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

02 - Les cosmétiques BIO et naturels "Avancé" 12h

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
	Aucun	Avoir un première expérience vente produits ou services avec du public (BtoC)	12h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- A la fin de la formation de type Avance les apprenants seront en capable de :
 - o Définir un produit cosmétique BIO ou naturel, le différencier d'un produit conventionnel
 - o Classifier les produits d'une marque par segment
 - o Connaitre les 4 étapes clés d'un rituel de soin
 - o Reconnaître les 3 types de peaux
 - o Citer au moins 3 principes actifs majeurs
 - o Accueillir, écouter et identifier les attentes des clients
 - o Expliquer et valoriser les effets des composants et des modes d'utilisations proposés
 - o Construire un 'beau' rayon et organiser ses gammes pour faciliter la vente complémentaire
- DIFFERENTES POSSIBILITES DE DEPLOIEMENT
 - o INTER : session pour plusieurs entreprises dans notre centre de formation à Bordeaux ou salle louée dans un ville dans votre région. Dates et programmes fixés à l'avance . A partir de 5 inscrits
 - o INTRA : session réservée aux salariés d'une même entreprise. Un forfait groupe est pratiqué jusqu' à 6 personnes Dates fixée avec entreprise, programme personnalisable

- o INDIVIDUEL : session pour une ou deux personnes. Nous consulter. Possibilité CPF selon éligibilité.
- SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT
 - o Nous nous occupons des réservations pour hébergement, déplacement formateur et de location salle . Nous nous occupons des réservations pour hébergement, déplacement formateur et de location salle . Prévoir 50 € par personne en INTER Résidentiel hors de Bordeaux et 150 € par groupe en INTRA
 - o Nous adhérons à une communauté de formateurs pour la certification qualité permettant accéder à une prise en charge financière par les fonds publics Nous nous occupons de cette recherche et pratiquons la subrogation de paiement . Coût par dossier 90 €
 - o Selon les statuts des salariés, et ou des gérants nous pouvons trouver des solutions de financement auprès des OPCO, FONGECIF , CPF, CREDIT D'IMPOTS etc qui permettent une prise en charge.
 - o Avec les formules de type PREMIUM des packs additionnels de formation en ligne à étudier chez soi pour renforcer l'ancrage mémoriel des formations et assurer un suivi post présentiel (sur devis si besoin de personnalisation)
- COÛT TOTAL PEDAGOGIQUE DE LA FORMATION SERVICES INCLUS
 - o INTER : $960 + 50 + 90 = 1050$ € par inscrit par session de 5 apprenants de sociétés différentes
 - o INTRA chez vous : $2400 + 150 + 150 = 2640$ € par groupe de vos salariés jusqu'à 6
 - o INDIVIDUEL : sur la base de ces objectifs pédagogiques nous pouvons créer un parcours personnalisé avec programme et horaires spécifiques, tout ou partie du programme financé selon votre éligibilité. Nous consulter (sur devis).

APTITUDES

COMPETENCES

Réussir l'entrée en relation et bien accueillir le client malgré les contraintes techniques, économiques ou sanitaires, Découvrir la pertinence de l'écoute active et du questionnement " non intrusif, humain et convivial" du client et la

pratiquer, Personnalisation de la prise en charge, Traitement d'une demande de renseignements ou d'objections avec assertivité, Maîtrise du temps lors du traitement de la demande (efficience)

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- 1. Définition : fondamentaux techniques
 - o Qu'est ce qu'un produit cosmétique BIO ? Naturel ?
 - o Encadrement législatif.
 - o Cosmétiques BIO vs cosmétiques conventionnels
- 2. Le rayon en pratique : fondamentaux théoriques
 - o - typologie d'une ligne de produits
 - o - les principes actifs
 - o - les types de peaux
 - o - les bienfaits pour la peau
- 3. La vente de cosmétiques en magasin spécialisé Ateliers pratiques (avec jeux de rôles et debriefs) autour de :
 - o L'accueil et l'écoute des clients sur le rayon
 - o Identifier les attentes des clients
 - o L'argumentation de la vente
 - o Répondre aux objections clients
- 4. Organiser ses gammes pour faciliter la vente complémentaire
- 5. Exercice en sous groupe : étude de plusieurs situations de vente pour :
 - o Argumenter et proposer un produit complémentaire à la vente
 - o Réorienter une demande client d'un produit en rupture ou non référencé
- Déroulé
 - o Un premier RV pour le lancement de la formation de 1h le avec formateur et les autres apprenants. 8 jours avant le présentiel
 - o Un jour de présentiel de 06h30 avec une première partie type classe inversée sur le travail effectué dans la semaine, puis une deuxième partie en apports complémentaires

- o En plus par rapport à Essentiel, après le présentiel : 1 h d'exercice à faire en autonomie afin de préparer une rétroaction 15 jours plus tard. La rétroaction, aussi appelée rétro-information, est une composante essentielle du processus d'évaluation. Elle permet au stagiaire de modifier ses actions et ses comportements afin de développer ses compétences et d'atteindre ses objectifs de stage. ... La Participation de l'apprenant stagiaire est indispensable.
- o Classe virtuelle de clôture de 3 h avec rétroaction, résultats des exercices, compléments de formations et évaluation finale
- o Accès au LMS et supports pendant 3 mois

METHODES MOBILISEES

Pédagogie active : Les participants avancent dans l'acquisition du savoir en interaction avec le formateur et le groupe. Ils sont acteurs de leurs apprentissages à travers des situations professionnelles concrètes. Pédagogie enrichie : Nos dispositifs de formation allient diverses modalités pédagogiques en présentiel et en distanciel, via notre plateforme e-learning et notre panel d'outils numériques.

MOYENS TECHNIQUES

Pour la partie en ligne avoir un ordinateur équipé suite Office Connexion internet HD si possible relire en RJ 45 (wifi provoque de nombreuses coupures Chrome dernière version pour le LMS Micro-casque obligatoire pour les classes virtuelles

MOYENS D'ENCADREMENT

Une partie synchrone en classe virtuelle avec le formateur et le groupe. Une partie asynchrone en auto-formation dans la semaine en préalable à la formation ou vidéos explicatives ou document à étudier . Une partie synchrone en salle de formation en présentiel sur un jour. Accès à une plateforme de formation en ligne (LMS) très ergonomique permettant aux apprenants appartenir à une communauté virtuelle et utiliser les outils d'apprentissage en ligne. Accès au LMS et supports pendant 3 mois

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle des acquis par logs sur les Quiz et exercices via la plateforme en ligne d'apprentissage (LMS). Exercice à présenter au groupe en fin de parcours. Liste d'émargement et attestation de présence.

MODALITÉS D'ACCÈS

Tous nos formateurs sont sensibilisés aux situations de handicaps. Nous veillons au respect des conditions d'accueil des Publics concernés.

DURÉE D'ACCÈS

30 à 45 jours