



BEATITUDE FORMATION

SIRET 523 148 245 00047 - **Organisme de formation n°93.06.08454.06**
Représenté par Béatrice SICSI, gérante et formatrice

BEATITUDE FORMATION

VENDRE MIEUX SANS FORCER : L'ART DE LA VENTE ESTHÉTIQUE

Date de mise à jour document : le 24/05/2026



PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Découvrez comment transformer chaque échange en une expérience humaine et sincère. Notre formation vous permet, en tant qu'esthéticienne ou gérante d'institut, de maîtriser les fondamentaux de la vente par téléphone et en institut. Apprenez à augmenter votre chiffre d'affaires en proposant des soins et produits de manière naturelle.

!

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES DE LA FORMATION

- Mener un échange téléphonique professionnel qui favorise la réservation et la vente additionnelle
- Accueillir une cliente en adoptant une posture propice à la fidélisation
- Identifier les besoins d'une cliente et formuler une proposition adaptée
- Argumenter une vente sans pression, en s'appuyant sur des bénéfices concrets
- Répondre aux objections les plus fréquentes avec assurance
- Développer une posture professionnelle favorisant l'écoute et le bien-être de la cliente
- Proposer un rebooking et/ou une vente complémentaire en fin de rendez-vous
- Mettre en place une routine de vente simple et efficace au quotidien.
- Valoriser et présenter cette prestation au sein d'une offre bien-être globale

Public

Tout public

Tarif

825€

Durée

24 heures
soit 3 jours de formation
de 8 heures

Lieu

11 ch. de la Destourbe
06800 Cagnes-sur-Mer





BEATITUDE FORMATION

BEATITUDE FORMATION

SIRET 523 148 245 00047 - **Organisme de formation n° 93.06.08454.06**

Représenté par Béatrice SICISIC, gérante et formatrice

PRÉ-REQUIS

CAP ESTHÉTIQUE

ACCÈS

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous consulter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodologie :

La formation est dispensée en présentiel et repose sur une pédagogie progressive, interactive et axée sur la pratique. Elle alterne :

- apports théoriques,
- démonstrations réalisées par la formatrice,
- mises en pratique encadrées,
- échanges et analyses des ressentis.

Chaque participante reçoit un support pédagogique complet comprenant :

- le livret de la formation,
- des outils d'accompagnement pour faciliter la pratique et la révision après la formation.

Moyens pédagogiques :

- Alternance entre théorie et pratique afin de favoriser l'apprentissage progressif
- Démonstration détaillée des différentes manœuvres et techniques de massage
- Exercices pratiques en binôme ou sur modèle tout au long de la formation
- Accompagnement individualisé et corrections personnalisées
- Supports pédagogiques illustrés (photos, schémas et fiches techniques réalisés sur Canva)
- Supports vidéo pour faciliter la compréhension et la mémorisation des gestes
- Travail sur :
 - la posture du praticien,
 - la fluidité des gestes,
 - le rythme,
 - la qualité du toucher
- Sessions limitées à 6 participantes maximum afin de garantir un suivi de qualité
- Temps d'échange, questions/réponses et débriefings réguliers
- Feedback individualisé pour accompagner la progression de chaque participante
- Une attention particulière est portée à la qualité de présence, au confort de pratique et à la professionnalisation des stagiaires.

MOYENS HUMAINS

Une formatrice de l'équipe pédagogique permet une reconnaissance officielle et la délivrance d'une certification reconnue par l'Etat.

Laetitia Martin, esthéticienne diplômée depuis plus de 20 ans, formatrice spécialisée dans l'accompagnement global des femmes en période de ménopause. Elle allie expertise scientifique, approche humaine et savoir-faire esthétique pour transmettre une formation précise, actualisée et profondément ancrée dans la pratique professionnelle.





BEATITUDE FORMATION

BEATITUDE FORMATION

SIRET 523 148 245 00047 - **Organisme de formation n° 93.06.08454.06**

Représenté par Béatrice SICSIK, gérante et formatrice

ACCÈS À LA FORMATION

Retrouver les informations [CONTACT | Béatitude Formation | 06](#)

DATE ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION

À planifier avec le formateur, en fonction des besoins et des attentes du stagiaire.

À compter de la signature du devis, le délai d'accès est d'1 mois maximum jusqu'au démarrage de la formation





BEATITUDE FORMATION

BEATITUDE FORMATION

SIRET 523 148 245 00047 - **Organisme de formation n° 93.06.08454.06**

Représenté par Béatrice SICSIK, gérante et formatrice

CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1

Faire de chaque contact une opportunité de vente

9h30 – 12h30

Tour de table, présentation

Module 1 :

- Soigner sa présentation vocale et verbale
- Identifier les besoins dès la première prise de contact
- Poser des questions ouvertes pour affiner la demande

12h30 – 13h30

REPAS

13h30 – 18h30

Module 2 :

- Savoir proposer plus que ce qui est demandé sans survente (cross-selling, up-selling)
- Conclure un échange téléphonique de façon professionnelle
- Transformer l'accueil en institut en première étape de la fidélisation

Fin de la 1ère journée :

- Échanges discussions, votre ressenti, vos émotions, vos commentaires

JOUR 2

Proposer sans forcer : vendre en cabine et au comptoir

9h30 – 12h30

Préparation de la salle, comment accueillir la cliente

Module 3 :

- Créer un climat de confiance propice à la vente
- Identifier les attentes implicites et explicites de la cliente
- Argumenter avec clarté et impact

12h30 – 13h30

REPAS

13h30 – 18h30

Module 4 :

- Adapter sa proposition à chaque profil client
- Répondre aux objections avec bienveillance
- Consolider la vente au moment de l'encaissement
- Intégrer la vente dans le parcours client sans casser l'expérience

Fin de la 2ème journée :

- Échanges discussions, votre ressenti, vos émotions, vos commentaires



JOUR 3

Transformer la vente en réflexe quotidien

9h30 – 12h30

Rappel des premières journées

Module 5 :

- Construire une routine de vente alignée avec son style
- Savoir rebondir au bon moment dans le soin ou à la réception
- Développer le rebooking de manière fluide

12h30 – 13h30

REPAS

13h30 – 18h30

Module 6 :

- Mettre en place un suivi client simple et efficace
- Fixer ses objectifs mensuels et suivre ses résultats
- Valoriser son rôle de conseillère et d'experte

Module 7 : Évaluation et clôture

- Cas pratique final : conduite d'une vente.
- QCM de validation des connaissances.
- Auto-évaluation et plan d'action personnel

Fin de la dernière journée :

- Échanges discussions, votre ressenti, vos émotions, vos commentaires
- Questionnaire de satisfaction des apprenantes



SUIVI DE L'ACTION

- Feuilles de présence signées par demi-journées
- Certificat de réalisation de stage remise au stagiaire
- Suivi des stagiaires après la formation

ÉVALUATION DE L'ACTION

Avant la formation :

Un questionnaire d'entrée est mis en place pour mettre en place les objectifs ainsi que le niveau de chaque stagiaire.

Après la formation :

- Évaluation portant sur la théorie : Contrôle de connaissances
- Évaluation d'une séance de massage : Les résultats sont notés sur une grille d'évaluation
- Questionnaire de satisfaction par le stagiaire

CONTACT

Mme Béatrice SICSIC « BEATITUDE FORMATION » Téléphone : 06.12.38.26.33

Adresse : 11 Chemin de la Destourbe, 06800 CAGNES-SUR-MER

DEBOUCHES POSSIBLES

Pour les formations Master :

Entre la fin de la formation et le passage devant le jury, le stagiaire aura réalisé au moins 10 séances de massages, il en apportera la preuve le jour de l'examen.

Par le jury, lors de l'examen, évaluation portant sur les conditions d'accueil et de prise en charge d'un client tout au long d'une séance de massages, examen portant sur la théorie et sur la pratique (le jury dispose de la grille d'évaluation de la pratique).

Délivrance, en cas de réussite aux évaluations, d'un certificat de réalisation « Pratique de massages bien-être ».

Le modelage proposé vise au bien-être, à la détente et à l'harmonie du corps et de l'esprit. Il ne peut en aucun cas remplacer un modelage médical ou un suivi médical.

