



**ALYSON D**

# Programme de formation

## TECHNIQUE DE VENTE ET EXPERTISE DE LA PEAU

NUMERO SIRET 984 939 074 00014  
NDA : 76311309731  
QUALIOP1 24FOR02387.1

### OBJECTIF PROFESSIONNEL VISE

Cette formation est conçue pour allier expertise scientifique et compétences commerciales. Vous apprendrez à identifier les types de peau et leurs problématiques spécifiques, à recommander les produits adaptés, et à optimiser vos techniques de vente pour fidéliser votre clientèle et augmenter votre chiffre d'affaires.

#### Objectifs opérationnels de la formation :

- Comprendre les bases de l'expertise cutanée et les différents types de peau.
- Savoir identifier les problématiques cutanées et conseiller des solutions adaptées.
- Développer des techniques de vente efficaces pour augmenter son chiffre d'affaires.
- Adapter les solutions : • Recommander des produits et des routines de soins personnalisés. • Comprendre les actifs cosmétiques (rétinol, acide hyaluronique, vitamine C, etc.) et leurs usages.
- Améliorer les performances commerciales : • Développer un argumentaire de vente percutant. • Utiliser des techniques de cross-selling et d'up-selling. • Fidéliser la clientèle grâce à un suivi personnalisé.

### NATURE DE L'ACTION DE FORMATION

Action réalisée en présentiel  
Durée : 2 jours soit 16h heures  
Horaires de formation : 9h - 13H - 14H 18H

### DELAI D'ACCES A LA FORMATION

48H avant le début de la formation

### PUBLIC VISÉ

Professionnels de la beauté.

### A L'ATTENTION DES PERSONNES AYANT BESOIN D'UNE AMELIORATION SPECIFIQUE POUR LEUR FORMATION

#### **Accessibilité :**

*Pour toute situation de handicap merci de contacter ALYSON MIGLIORINI  
alysondformation@outlook.com 0783884151 pour envisager la faisabilité.*

*Nous nous engageons à analyser les aménagements possibles suivant la formation choisie. Les solutions sont aménagées au cas par cas, notamment :*

- Tiers-temps ;



## Programme de formation

### TECHNIQUE DE VENTE ET EXPERTISE DE LA PEAU

• *Choix de la modalité en présentiel ou distanciel selon les besoins de la personne.*  
*Les aménagements n'auront pas pour but de modifier le contenu des épreuves d'évaluation et garantiront le maintien du niveau de maîtrise des compétences requis.*

#### PRÉREQUIS DES STAGIAIRES AVANT FORMATION

Être professionnel(le) de la beauté ou du bien-être

#### TAUX DE SATISFACTION DES STAGIAIRES

Taux de satisfaction : 98%

Taux de recommandation : 100%

#### FORMATEURS

- ALYSON MIGLIORINI (alysondformation@outlook.com - 0783884151) : Alyson , Spa praticienne certifiée depuis 2012, elle a construit son expérience professionnelle dans les spas de luxe, les spas urbains, et spas hôtelier. Experte en massage, vente et marketing (réseaux sociaux)

#### CONTENU DU PROGRAMME DE L'ACTION DE FORMATION

##### 1 - Expertise cutanée et identification des besoins JOUR 1 MATIN :

##### **Comprendre la peau et ses types**

- **Anatomie et physiologie de la peau :**
  - Structure de la peau (épiderme, derme, hypoderme).
  - Fonctionnement de la barrière cutanée.
- **Les types de peau :**
  - Normale, sèche, grasse, mixte, sensible.
  - Signes distinctifs et tests pour identifier le type de peau.
- **Les problématiques courantes :**
  - Acné, déshydratation, rides, taches pigmentaires, rougeurs.
  - Facteurs internes (hormones, âge) et externes (pollution, UV).

##### 2 - Produits adaptés aux types de peau et problématiques JOUR 1 APRES MIDI :



## Programme de formation

### TECHNIQUE DE VENTE ET EXPERTISE DE LA PEAU

- **Bases des soins dermocosmétiques :**
  - Différence entre hydratants, nettoyants, sérums, crèmes solaires.
  - Actifs clés : acide hyaluronique, vitamine C, rétinol, niacinamide, etc.
- **Adapter les produits aux problématiques :**
  - Acné : actifs anti-inflammatoires et kératolytiques.
  - Peaux sèches : lipides et hydratants.
  - Peaux matures : anti-âge et peptides.
- **Routines de soins personnalisées :**
  - Jour et nuit : étapes clés et produits recommandés.
  - Adaptation selon les saisons.

#### **Exercice pratique :**

- Simulation de recommandations produits pour des cas concrets (peau grasse avec acné, peau sèche et mature, etc.).

#### 3 - Sketch de vente et communication client JOUR 2 MATIN :

- **L'approche client :**
  - Analyse des besoins grâce à des questions ouvertes.
  - Techniques d'écoute active pour comprendre les attentes.
- **Construire un argumentaire de vente :**
  - Valoriser les bénéfices des produits en fonction des besoins clients.
  - Répondre aux objections les plus fréquentes (prix, efficacité, etc.).
- **Techniques pour fidéliser les clients :**
  - Offrir un suivi après achat.
  - Proposer des services additionnels (diagnostics réguliers, vente de cures, échantillons).
- **Script de vente efficace :**
  - Structure : accueil, diagnostic, recommandation, argumentation, conclusion.

#### **Exercice pratique :**

- Jeux de rôle en binôme : simuler une vente avec mise en situation.

#### 4- Stratégies pour augmenter son chiffre d'affaires JOUR 2 APRES MIDI :

- **Développer des offres attractives :**
  - Packs produits selon les types de peau.
  - Offres saisonnières (protection UV, hydratation hivernale, etc.).
- **Techniques de cross-selling et up-selling :**
  - Associer produits complémentaires (crème + sérum).
  - Proposer des formats plus grands ou des gammes premium.
- **Optimisation de la présentation des produits :**
  - Mise en avant des produits



**ALYSON D**

# Programme de formation

## TECHNIQUE DE VENTE ET EXPERTISE DE LA PEAU

### METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES UTILISES

- Formation interactive avec des ateliers pratiques (diagnostics, simulations de vente).
- Supports pédagogiques fournis : guide des actifs cosmétiques,

### MOYENS MATERIELS UTILISES EN FORMATION

Evaluation à chaud et sketch de vente

### SUIVI ET ÉVALUATION TOUT AU LONG DE LA FORMATION

- Une feuille d'émargement est signée par les apprenants et les formateurs et par demi-journée de formation, elle permettra de justifier de la réalisation de la formation.
- Un questionnaire individuel de la satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la formation
- Un certificat de réalisation individuel de la formation sera produit

### SANCTION DE FIN DE FORMATION

Un certificat de réalisation est remis individuellement à chaque stagiaire et aux autres acteurs en fonction du besoin

### DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation avec un règlement intérieur de la formation et les conditions de vente.

### COÛT DE LA FORMATION

560.00 - 2 jours - 16h

Document réalisé et signé en double exemplaires. À ROQUES, le 25/02/2025 :

Pour le destinataire  
Cachet et signature



Pour l'organisme de formation  
ALYSON D  
Cachet et signature

