

Beauté Simple

la beauté made in France



CYCLE DE FORMATION 2020 - 2021

VALORISER SON PROFESSIONNALISME



Utilisation des outils Beauté Simple

Marina met ces outils à notre disposition pour nous permettre de mieux comprendre et conseiller nos clientes :

- Le questionnaire
- La brochure
- L'ordonnance Beauté



PROFESSIONNALISME

➤ Etat, statut de quelqu'un qui exerce une activité, un métier en tant que professionnel expérimenté.

Qualité de quelqu'un qui exerce une activité avec une grande compétence

Définition du Larousse



Nos compétences d'esthéticienne

- Maitrise des techniques de soins
- Maitrise de techniques de massage
- Connaissance du corps humain, de la peau et des réactions possibles
- Connaissances des techniques de vente conseil
- Connaissances des normes et règles d'hygiène



Comment mettre en valeur ces compétences

- COMMUNIQUER AVEC SA CLIENTE
- UTILISER LES OUTILS A DISPOSITION POUR ILLUSTRER NOTRE DISCOURS



LE DIAGNOSTIC : base de toute prestation

Pour une prise en charge globale de votre cliente il est important d'aller à la recherche de ses besoins avant de réaliser directement la prestation.

Le questionnaire Beauté Simple est une étape cruciale du diagnostic à laquelle s'ajoute votre expertise acquise grâce à votre expérience.



Un diagnostic complet

- L'analyse de peau

Afin de considérer la peau de votre cliente, il est important d'observer différents points lors d'un examen visuel (dilatation des ostia, grain de peau, teint, état d'hydratation, imperfections éventuelles, dyschromies, rides, atonie...) et palpatoire (épaisseur cutanée, tonicité, sensation au toucher, température...)

Cette analyse vous permet de posséder un livre de peau unique pour chaque cliente avec plusieurs chapitres.

Un diagnostic complet

- L'analyse de peau

Elle peut être complétée avantageusement par un appareil de métrologie cutanée.

Il en existe beaucoup à des prix différents.

L'impact positif de ce genre d'appareil qui conforte votre diagnostic est à considérer : le fait de voir la peau « de l'intérieur » et de constater les imperfections, permet de convaincre la cliente.



Un diagnostic complet

- Le questionnaire de diagnostic

Etablir un questionnaire de soin adéquat et l'ajuster au fur et à mesure des questions de votre cliente.

Il doit être comme la carte de votre cliente, vous permettent ensuite de créer son soin ou son modelage sur mesure, tout comme sa routine de soin à domicile.

Ce questionnaire est hyper précis , en aucun cas il n'a pour but de culpabiliser la cliente, au contraire vous l'informer de certains points.

Un diagnostic complet

Plus vous avez d'informations sur ses habitudes, plus votre soin et vos conseils pour les soins à domicile pourront être précis et parfaitement adaptés.

Les questions adéquates :

- Comment ressent-elle sa peau, qu'elle est son attente ?
- Quelle est sa routine beauté le matin, le soir et les extras ?
- Ses habitudes alimentaires ?
- Pratique-t-elle une activité physique ?
- A t'elle des enfants ? Si oui, quel âge ont-ils ?
- Son temps et sa qualité de sommeil ?



LE DIALOGUE

- Il est important afin de prendre contact avec votre cliente et de vous mettre sur la même longueur d'onde.

Et vous permet d'aborder :

- Son ressenti, en lui demandant de mettre des mots sur comment elle ressent sa peau
- Ses souhaits et ses envies



Les souhaits et envies des clientes

Ce qui revient régulièrement :

- Ralentir les signes du vieillissement cutané
- Réduire les imperfections
- Retrouver davantage de confort, de souplesse, d'hydratation
- Retrouver un teint lumineux et homogène
- Calmer une peau sensible
- Accompagner sa peau durant le cycle hormonal
- Se détendre



Les souhaits et envies des clientes

Noter absolument TOUT, et aussi les souhaits non récurrents, peu communs, car ils peuvent le devenir, et si c'est le cas vous devrez essayer de proposer une solution afin de les prendre en charge.

Lors de ce dialogue, regarder le visage, la partie du corps concernée de votre cliente, avec différentes lumières peut vous aider.



LES EXPLICATIONS DES CAUSES

Votre cliente doit comprendre ce qui se passe au niveau de sa peau car c'est elle qui en prend soin au quotidien.

Donnez lui les clés afin qu'elle puisse se sentir bien dans sa peau.

Il est important de détailler vos réponses de façon claire et précise, comme par exemple :

- La mauvaise utilisation des produits cosmétiques entraîne un dérèglement de la peau



Votre discours doit être positif et professionnel.

Votre cliente va obtenir des améliorations au niveau de sa peau car vous êtes une experte et vous allez lui proposer des solutions adaptées à ses besoins.

Une fois l'étape de dialogue et d'explications des causes terminée, le questionnaire rempli, votre cliente doit avoir une totale confiance en vous, elle doit se laisser guider les yeux fermés.



MISE EN AVANT DE VOTRE EXPERTISE

- Expliquez ce que vous allez effectuer sur sa peau, avec quoi et pourquoi.
- Création d'un protocole de soin personnalisé et adapté à chaque cliente
- Adaptez vous, innovez
- Argumenter en utilisant vos connaissances professionnelles (l'impact sur la peau des hormones, des saisons..., la physiologie cutanée, la chronobiologie...)



RESTER FOCUS SUR VOTRE OBJECTIF

- Faites lui plaisir
- Le but d'un soin est de rétablir l'hydratation et la physiologie de la barrière cutanée
- Traiter et ne plus camoufler
- Etre libre d'adapter votre protocole pour répondre à son besoin



L'APRES PRESTATION

- Faire constater les résultats.
- Faire comprendre à la cliente que pour avoir une jolie peau elle doit être actrice au quotidien de sa routine beauté.
- Elle collabore avec vous à domicile.
- Lui remettre vos conseils personnalisés via l'ordonnance beauté Beauté Simple complétée par vos explications.
- Réaliser du phoning après-vente



LES ATELIERS

Organiser des ateliers à thème est un excellent moyen de valoriser votre expertise.

Recevez vos clientes ciblées en petit comité.

Faites de ce moment un moment de transmission et de partage.



LES ATELIERS

Exemples de thèmes :

- Comment bien nettoyer sa peau
- Les bases du soin cutané
- Fabrication d'une synergie huileuse en fonction d'un résultat beauté ou d'une saison
- Soins visage mère/filles

