

## Programme d'esthétique (9mois)

THEMATIQUE		CONTENU DES COURS
<b>Module 1</b>	<b>Soins du corps</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gommage corporel</li> <li>• Enveloppement</li> <li>• Massage du corps</li> </ul>
<b>Module 2</b>	<b>Soins massage d'ailleurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Massage thaï</li> <li>• Réflexologie plantaire</li> <li>• Massage aux pierres chaudes</li> <li>• Massage asiatique</li> </ul>
<b>Module 3</b>	<b>Soins visage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soins classique</li> <li>• Soins spécifique</li> </ul>
<b>Module 4</b>	<b>Soins mains et pieds</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soins de préparation</li> <li>• Soins spécifiques</li> </ul>
<b>Module 5</b>	<b>Soins épilation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparation au soin</li> <li>• Techniques d'épilation</li> </ul>
<b>Module 6</b>	<b>Le savoir être</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le marché du spa</li> <li>• La prise en charge du client et savoir être</li> <li>• Initiation à l'aromathérapie</li> <li>• Vendre en spa</li> </ul>

## Programme gestion spa (8mois)

THEMATIQUE		CONTENU DES COURS
<b>Module 1</b>	<b>Gestion</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facturation</li> <li>• Fin de journée /fin de mois</li> <li>• Bilans d'activités/inventaire /prévisionnels</li> <li>• Planification des soins</li> <li>• Planning de travail</li> </ul>

<b>Module 2</b>	<b>Technique de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment améliorer le CA d'un spa : chiffres clés et stratégies</li> <li>• Comment former mon équipe à la vente</li> <li>• Réalisation et animation de vitrines</li> </ul>
<b>Module 3</b>	<b>Management d'une équipe et droit social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion de l'individu</li> <li>• Gestion du groupe</li> <li>• Gestion de la situation conflictuelle</li> <li>• Utiliser et gérer les ressources humaines en respectant le droit du travail</li> </ul>
<b>Module 4</b>	<b>Marketing opérationnel et techniques de fidélisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Initiation au marketing opérationnel /cartes de soin</li> <li>• Stratégies techniques et outils de marketing direct</li> <li>• Connaître et savoir développer la gestion et la relation client</li> <li>• Protection de la marque et nom du domaine</li> <li>• Initiation au marketing opérationnel/carte de soin</li> <li>• Elaboration des plans d'action</li> <li>• Mise en situation jeux de rôle intégrés</li> <li>• Application opérationnelles</li> </ul>
<b>Module 5</b>	<b>Les étapes de la création d'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De l'idée au projet personnel</li> <li>• L'étude de marché</li> <li>• Les prévisions financières et trouver des financements et des aides</li> <li>• Choisir un statut juridique</li> <li>• Les formalités des créations installer l'entreprise</li> </ul>