



Programme de la formation de formateur, beauté et bien-être

De Pro à Formatrice

Transmettre votre technique, organiser des sessions conformes et préparer vos premières stagiaires.

Durée	Format	Groupe	Tarif
24 heures, 3 jours	À distance, en direct	8 stagiaires au maximum	600 €, net de taxe

L'essentiel

Public	Professionnelles de la beauté et du bien-être qui maîtrisent une technique et veulent la transmettre : prothésistes ongulaires, techniciennes cils et regard, maquillage permanent, praticiennes head spa, kobido ou soins du visage, esthéticiennes et praticiennes bien-être.
Prérequis	Maîtriser une technique ou un savoir-faire professionnel à transmettre (une expérience terrain est recommandée) et comprendre le français. Aucune expérience d'enseignement n'est demandée.
Durée	24 heures, réparties en 3 journées de 8 heures.
Horaires	De 9 h à 18 h, avec une pause déjeuner d'une heure.
Modalité	100 % à distance, en classe virtuelle synchrone : en direct avec la formatrice, depuis le lieu de votre choix.
Effectif	8 stagiaires au maximum par session.
Matériel requis	Ordinateur avec webcam et micro, connexion internet stable. Un test de connexion vous est proposé avant la session. Prévoyez le matériel de votre technique pour la démonstration pédagogique.
Accès et délai	Inscription après un échange préalable avec Kathy, conseillère formations et financements (votre technique, votre projet, votre financement), et si besoin un rendez-vous avec Julisane, puis validation administrative. Convocation envoyée avant la session avec les horaires et le lien de connexion. Délai d'accès : 14 jours en cas de financement.
Tarif	600 € net de taxe. Organisme de formation exonéré de TVA (article 261, 4, 4°, a du Code général des impôts).
Accessibilité	Personnes en situation de handicap : nous étudions avec vous les adaptations possibles, ou vous réorientons si besoin. Référente handicap : Julisane Chaignon, 07 45 15 53 86.

Objectif général

Permettre à une professionnelle de la beauté ou du bien-être de concevoir, animer et organiser ses propres formations : transmettre son savoir-faire avec une vraie posture de formatrice, sécuriser chaque session sur le plan administratif et préparer le lancement de son activité.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, la stagiaire sera capable de :

- adopter une posture de formatrice et structurer une séquence de formation
- réaliser une démonstration pédagogique claire et faire pratiquer
- animer un groupe et gérer des niveaux différents
- identifier les obligations d'un organisme de formation (déclaration d'activité, BPF, Qualiopi, financements)
- organiser une session et gérer les documents avant, pendant et après
- construire son offre, fixer un prix juste et répondre aux demandes
- élaborer un plan d'action commercial sur 3 mois

Compétences visées

- Concevoir et animer une action de formation adaptée à son public
- Évaluer les acquis et accompagner la progression des stagiaires
- Organiser une session de formation conforme
- Préparer le lancement de son activité de formatrice

Contenu et déroulé

Trois journées en classe virtuelle, qui alternent apports courts, ateliers et travail sur le projet réel de chaque stagiaire : sa technique, son programme, son offre.

Transmettre Jour 1

Adopter la posture de formatrice

Passer de la praticienne experte à la formatrice qui fait progresser.

Matin

- Accueil, objectifs et déroulé ; positionnement des stagiaires (questionnaire et tour de table des projets)
- Posture de formatrice : rôle, légitimité, cadre et règles de groupe
- Structurer ses explications : objectifs pédagogiques, progression logique
- Comment apprend un adulte : bases de l'apprentissage et profils d'apprenants

Après-midi

- La démonstration en quatre temps : expliquer, montrer, faire faire, corriger
- Animer un groupe en visio comme en salle : questionner, faire participer, gérer le temps
- Gérer des niveaux différents et donner un retour constructif
- Mise en situation : chaque stagiaire présente une démonstration pédagogique de sa technique, suivie d'un retour collectif

Sécuriser Jour 2

Organiser une formation conforme

Former sereinement, avec une organisation en règle.

Matin

- Les obligations d'un organisme de formation : déclaration d'activité, bilan pédagogique et financier, règlement intérieur, CGV
- Les financements de vos futures stagiaires : OPCO, FAFCEA, AGEFICE, France Travail, CPF et leurs conditions
- Qualiopi : le référentiel national qualité et ses 7 critères, expliqués simplement

Après-midi

- Avant, pendant, après la session : programme, devis, convention, convocation, émargement, évaluations, attestation, satisfaction, archivage
- Traçabilité et preuves : ce qu'attend un auditeur et comment l'organiser simplement
- Atelier : rédaction du programme de votre propre formation et constitution de votre kit de documents

Vous lancer Jour 3

Construire votre offre et votre plan d'action

Préparer le lancement de votre activité de formatrice.

Matin

- Construire une offre de formation claire et un prix juste
- Communiquer : réseaux sociaux, contenus, avis, réseau professionnel
- Planifier vos sessions et votre rythme de communication

Après-midi

- Répondre aux demandes et présenter votre offre et son financement
- Répondre aux objections (prix, disponibilité, confiance)
- Démarrer progressivement, y compris en sous-traitance pour d'autres organismes
- Atelier : votre plan d'action commercial sur 3 mois
- Évaluation finale, bilan, questionnaire de satisfaction et remise de l'attestation

Financement

Une prise en charge peut être demandée selon votre statut : OPCO, FAFCEA, AGEFICE ou FIF-PL. L'accord appartient au financeur ; nous vous aidons à préparer la demande, à déposer au moins 14 jours avant le début de la session.

Inscription

Demande de réservation sans paiement immédiat. Si vous financez vous-même : contrat, puis 10 jours pour vous rétracter ; acompte de 30 % au maximum, solde au fil de la formation.

Méthodes, évaluation et suivi

Méthodes pédagogiques

- Méthode active : apports courts, échanges, ateliers, mises en situation
- Travail sur le projet réel de chaque stagiaire
- Démonstrations observées par webcam, avec retour individualisé
- Classe virtuelle interactive : partage d'écran, sondages, sous-groupes, tableau blanc
- Études de cas issues de la beauté et du bien-être

Moyens

- Plateforme de visioconférence ; lien transmis avec la convocation
- Assistance technique avant et pendant la session
- Support de cours au format numérique
- Kit de modèles : programme, convocation, émargement, évaluations, attestation

Évaluation

- Positionnement en début de formation
- Évaluations formatives tout au long des 3 jours
- Démonstration pédagogique évaluée sur grille d'observation
- Deux livrables : programme rédigé et plan d'action
- QCM final et questionnaire de satisfaction

Suivi et sanction

- Émargement par demi-journée : signature électronique et relevé des temps de connexion
- Attestation de fin de formation : objectifs, nature, durée et résultats de l'évaluation
- Questionnaire à froid quelques semaines après la formation

Encadrement

Formation conçue et animée par Julisane Chaignon, esthéticienne et formatrice depuis 2010, fondatrice de Glow Up Academy.

Vous repartez avec

- Le programme de votre propre formation, rédigé pendant la session
- Un kit de modèles de documents prêts à adapter
- Votre plan d'action commercial sur 3 mois

Les plus Glow Up

- Tarifs préférentiels sur nos prestations administratives (déclaration d'activité, BPF, Qualiopi, dossiers de financement)
- Accès aux soirées conférences Glow Up

Une question avant de vous inscrire ?

Kathy, conseillère formations et financements, vous répond.

WhatsApp et téléphone : **07 45 15 53 86**
contact@glow-up-academy.com
glow-up-academy.com

Ce programme peut être adapté au profil des stagiaires, après l'échange préalable.