



Programme de la formation Glow Up Institut, développer la clientèle de votre institut

Faites briller votre institut

Développer et fidéliser la clientèle de votre institut : être visible, attirer de nouvelles clientes et donner envie aux autres de revenir.

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

L'essentiel

Public	Gérantes d'institut et leurs salariées, esthéticiennes à leur compte, prothésistes ongulaires, techniciennes du regard, praticiennes head spa et bien-être qui veulent faire grandir leur clientèle et la fidéliser.
Prérequis	Exercer dans un institut ou à votre compte (gérante, conjointe collaboratrice ou salariée). Aucun niveau en communication ou en réseaux sociaux n'est demandé : on part de votre niveau.
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 votre institut ou chez vous.
Effectif	8 participantes 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 vos supports actuels (carte de soins, réseaux sociaux, fiche Google) pour les ateliers.
Accès et délai	Inscription après un échange avec Kathy, notre conseillère formations et financements (vos besoins, les dates, votre financement), puis validation administrative. Convocation envoyée avant la session avec les horaires et le lien de connexion. Délai d'accès : inscription possible jusqu'à la veille de la session ; en cas de prise en charge, prévoir 14 jours pour la demande 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 : signalez-le à Kathy au 07 45 15 53 86. Elle transmet votre demande à Julisane Chaignon, référente handicap, qui étudie avec vous les adaptations possibles ou vous réoriente si besoin.

Objectif général

Permettre à une professionnelle de la beauté ou du bien-être de développer et de fidéliser la clientèle de son institut : rendre son institut visible et désirable, communiquer pour attirer de nouvelles clientes, et construire un parcours qui donne envie de revenir.

Objectifs pédagogiques

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

- définir sa cliente idéale et formuler ce qui rend son institut unique
- structurer une carte de soins claire et attractive
- optimiser sa fiche Google et organiser la collecte d'avis
- bâtir un calendrier de publications simple et tenable
- concevoir des offres de découverte sans brader ses prix
- conseiller et proposer un produit ou une cure en cabine avec naturel
- élaborer un plan d'action sur 90 jours pour son institut

Compétences visées

- Positionner son institut et le rendre visible localement
- Communiquer de façon régulière et adaptée à sa clientèle
- Fidéliser sa clientèle et augmenter le panier moyen
- Piloter ses actions commerciales dans le temps

Contenu et déroulé

Trois journées en classe virtuelle, qui alternent apports courts, ateliers et travail sur l'institut réel de chaque participante : ses soins, ses clientes, ses supports.

Être visible Jour 1

Rendre votre institut visible et désirable

Savoir qui vous voulez attirer, et le montrer.

Matin

- Accueil, objectifs et déroulé ; positionnement des participantes (questionnaire et tour de table des instituts)
- Votre cliente idéale : ses attentes, ses habitudes, ce qui la fait choisir un institut
- Ce qui vous rend unique : votre positionnement et votre promesse
- Une carte de soins claire et attractive : intitulés, organisation, mise en valeur

Après-midi

- Votre fiche Google : informations, photos, publications et collecte d'avis
- Votre image : photos, vitrine, accueil et réseaux sociaux
- Atelier : diagnostic de la visibilité de votre institut et premières corrections

Attirer Jour 2

Communiquer pour attirer de nouvelles clientes

Une communication simple, régulière, qui donne envie de réserver.

Matin

- Un calendrier de publications simple et tenable dans votre semaine
- Des contenus qui donnent envie de réserver : avant-après, coulisses, conseils, avis
- Rédiger vos publications et vos messages avec votre ton

Après-midi

- Des offres de découverte sans brader vos prix
- Le bouche-à-oreille organisé : parrainage et partenariats locaux
- Atelier : votre plan de communication sur 3 mois et votre premier mois de publications

Fidéliser Jour 3

Fidéliser et augmenter le panier moyen

Donner envie à vos clientes de revenir, et de reprendre rendez-vous.

Matin

- Le parcours de votre cliente, de l'accueil au rendez-vous suivant
- Le conseil et la vente en cabine, avec naturel : écouter, proposer, conclure
- Mises en situation : proposer un produit ou une cure

Après-midi

- Cures, forfaits et programme de fidélité adaptés à votre institut
- Atelier : votre plan d'action sur 90 jours
- Évaluation finale, bilan, questionnaire de satisfaction et remise de l'attestation

Méthodes, évaluation et suivi

Méthodes pédagogiques

- Méthode active : apports courts, échanges, ateliers, mises en situation
- Travail sur l'institut réel de chaque participante
- Classe virtuelle interactive : partage d'écran, sondages, sous-groupes
- Exemples et cas concrets issus des instituts de beauté

Moyens

- Plateforme de visioconférence ; lien transmis avec la convocation
- Assistance technique avant et pendant la session
- Support de cours au format numérique
- Modèles : calendrier de publications, trames de conseil en cabine, plan d'action

Évaluation

- Positionnement en début de formation
- Quiz et mises en situation tout au long des 3 jours
- Livrables : plan de communication et plan d'action sur 90 jours
- Évaluation finale 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 depuis plus de 20 ans, dont plus de 15 à la tête de ses instituts, formatrice depuis 2010 et fondatrice de Glow Up Academy.

Vous repartez avec

- Votre plan de communication sur 3 mois et un calendrier de publications prêt à l'emploi
- Vos trames de conseil et de vente en cabine
- Votre programme de fidélisation
- Votre plan d'action sur 90 jours

Ce que nous ne faisons pas

Nous ne trouvons pas les clientes à votre place et nous ne garantissons pas de chiffre d'affaires : nous vous donnons les clés, vous restez aux commandes.

Financement

Une prise en charge peut être demandée selon votre statut : FAFCEA (artisans), AGEFICE (commerçantes et dirigeantes), FIF-PL (professions libérales) ou OPCO EP (salariées). 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.

Une question avant de vous inscrire ?

Kathy, notre conseillère formations et financements, vous répond et vous communique les prochaines dates. Ce programme peut être adapté au profil des participantes après cet échange.

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