



# INFORMATIONS GÉNÉRALES DES FORMATIONS CHEZ B.V.F CONSEIL & FORMATION

“ déclaration d'activité enregistrée sous le numéro  
11 94 10573 94”. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

## 1. Lieu :

Sur votre lieu de travail ou salle de séminaire dans votre région, ou en télé-présentiel.

Pour toutes demandes ne pas hésiter à me consulter.

## 2. Type de formation :

Formation en présentiel, ou/et télé-présentiel synchrone ..

## 3. Organisation / nombre de participants :

Cours collectifs de 2 à 5 personnes maximum en télé-présentiel et 6 à 10 personnes maximum en présentiel, pour un meilleur confort pédagogique et une formation de qualité.

## 4. Niveau / Pré-requis / Public Concerné :

Esthéticiennes diplômées : CAP, BP, Bac PRO, BTS, Esthétique-cosmétique.

Personnes ayant une expérience professionnelle significative dans le secteur du bien-être..

## 5. Durée & tarif :

Sessions: la durée varie en fonction de vos objectifs, de vos connaissances et du thème choisi:

- 24h00 en télé-présentiel
- 8h00 en télé-présentiel ou présentiel
- *Accompagnement personnalisé.*

*Un devis vous sera envoyé dans les 72 heures (3 jours) après un audit.*

## 6. Horaires :

- 10h00-14h00 (pause de 30 mn) en télé-présentiel avec 1 cours par semaine pendant 6 semaines pour les sessions de 24H00.
- 10H00-14h00 en télé-présentiel, 2 jours consécutifs pour les sessions de 8H00.
- 9H00 à 13h00 ET 14h00 à 18h00

### **7. Objectifs de la formation:**

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de développer ses compétences, de s'adapter aux attentes de sa clientèle afin de la satisfaire, améliorer son conseil et parfaire ses connaissances d'esthéticienne spécialiste dans la peau (bio cutanée, consultation types de peaux), pour une prise en charge unique du client. avec de nouvelles compétences en gestion de son activité (gestion & Marketing).

### **8. Aptitude :**

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de:

1. Développez vos compétences
2. Maîtrisez la peau et son fonctionnement
3. Proposez les bons soins de la peau
4. Proposez une cure personnalisée,
5. Conseil = fidélisation de votre clientèle.

### **9. Compétences :**

L'apprenant aura la capacité de mettre en œuvre ses nouvelles compétences, de les appliquer dans une situation de travail pour le développement professionnel de son activité.

### **10. Moyens et méthodes pédagogiques :**

Ce cycle de formations sur les expertises d'une esthéticienne (épiderme, minceur et développement d'une entreprise ) permet un échange entre les participants et la formatrice .

1. interactive, avec mises en commun des expériences,
2. apports théoriques & exemples concrets, complétés par des mises en situations,
3. coaching individuel:
  - AUDIT: à l'inscription afin de déterminer les forces et faiblesses du participant,
  - BILAN/SUIVI: environ après l'action de formation,
4. manuel de synthèse du module, remis à chaque participant.
5. En télé-présentiel avec la formatrice : présentation de PP et tableau via l'application ZOOM ou/et présentiel
6. Quizz, tests de positionnement AVANT & APRÈS le parcours de formation .

### **11. Modalités avant l'inscription :**

Entretien permettant d'analyser les besoins du stagiaire.

Cet entretien évalue également les acquis des stagiaires afin qu'ils soient conformes aux prérequis exigés.

## **12. Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action :**

Outils mis en place pour le suivi de la formation:

- Feuilles de présence
- questionnaire de satisfaction rempli par le stagiaire à la fin de la formation,
- suivi POST-FORMATION ( environ 6 semaines après),
- Une grille avec les axes de progression.
- Formation théorique avec mise en application sous forme d'Ateliers pratiques en relation directe avec l'entreprise du stagiaire

## **➤ FORMATION VALIDÉE PAR UNE ATTESTATION DE STAGE**

### **13. Dispositif d'évaluation des stagiaires en fin de formation :**

Évaluation de fin de formation : la formation est validée par une annotation "compétences acquises" (remplie par la formatrice).  
Certificat de formation remis à l'issue de la formation.

### **14. Évaluation à chaud en fin de stage :**

Questionnaire de satisfaction délivrée et complétée par les stagiaires à la fin du cycle de formation.

### **15. Évaluation à froid :**

Grille d'évaluation (à froid) envoyée 3 mois après la formation par courriel.  
(à remplir par le stagiaire)

### **16. Formalités administratives :**

Sont envoyés aux stagiaires avant la formation :  
CGV, Règlement intérieur, devis, conventions de formations ou contrat de formation pour les personnes se finançant la formation, programme de formation.

--- > *Accueil des personnes en situation de handicap ou à mobilité réduite* : Nous contacter.

### **17- Modalités diverses :**

**B.V.F Conseil & Formation** vous accueille de 2 à 5 stagiaires maximum en télé présentiel.

Les modalités et délais d'accès sont les suivantes :

le/s stagiaire/s sont considéré/es inscrit/es lorsque :

- 1. Les prérequis et besoins sont identifiés et validés
- 2. La convention est signée Les demandes d'inscription peuvent être envoyées jusqu'à 5 jours (ouvrés) avant le début de la formation.
- 3. Financement possible : SOUS CERTAINES CONDITIONS

**FAFCEA / OPCO-EP / AGEFICE / FIF-PL / FNE / CPF**

**Nous contacter pour le dispositif le plus adapté à votre situation.**

*Financement privé.*

### **Possibilité de régler votre formation en 3 fois sans frais**

#### **18. Votre formatrice B.V.F:**

**Nathalie ZEMIROU** : + de 30 ans d'expérience dans le secteur Esthétique/Spa

- 13 ans au sein d'écoles ou centres de formation en esthétique (professeur de Biologie & Vente (tous niveaux) et Marketing pour les classes de BTS esthétique)
- 8 ans dans le domaine de la dermo-cosmétique et formation équipes officinales,
- 3 ans SPA MANAGER (Day Spa),
- 2 ans directrice d'un centre minceur, et formatrice réseau (120 centres) EN 2021,

**--- > EN 2021, B.V.F FÊTE SA 8 ème ANNÉE !  
MERCİ DE VOTRE CONFIANCE ET DE VOTRE FİDÉLİTÉ ....**

#### **19. Les + B.V.F :**

- un suivi post-formation aussi longtemps que nécessaire par mail,
- un groupe privé B.V.F sur FB
- une bibliothèque de formation active pendant 6 mois post-formation, avec de nouveaux documents tous les mois (supports PDF, liens vidéos ...)

#### **20. MàJ:**

*Document mise à jour : le 12 Août 2021*



## 21. Objectifs par formation

### A) CYCLE SUR L' EXPERTISE CUTANÉE:

#### 1° --- > En télé présentiel de 24 heures / niveau

**60 % théorie / 40 % application cas concrets**

- **Niveau 1: Les fondamentaux de la peau**

**Objectifs :** A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de développer ses compétences, de s'adapter aux attentes de sa clientèle afin de la satisfaire, améliorer son conseil et parfaire ses connaissances sur l'épiderme (bio-cutanée, consultation types de peaux), pour une prise en charge unique du client.

- **Niveau 2: Spécialisation dermato / cosmétologie**

**Objectifs :** A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de développer ses compétences, de s'adapter aux attentes de sa clientèle afin de la satisfaire, améliorer son conseil et parfaire ses connaissances transversales (déséquilibres cutanés et cosmétologie), pour une prise en charge unique du client.

#### 2° ---> En présentiel, journée de 8h

**100 % applications cas concrets**

- **La consultation cutanée :**

**Objectifs :** méthodologie & conseils pour une application concrète

- Théorie : descriptif sous forme de tableau des principales caractéristiques des types de peaux et des états cutanés

- Étude de cas : diagnostic/bilan peau Démonstration avec un modèle

(modèle/stagiaire) étape/étape. Préparer la fiche cliente et la fiche bilan/argumentations

### **3° ---> En télé présentiel, 1 journée de formation (2 matinées)** **formations par thème**

**20% théorie / 80 % cas concrets**

- **1er thème : prise en charge d'une peau acnéique**

**Objectifs:** *A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de développer ses compétences, de s'adapter aux attentes de sa clientèle afin de la satisfaire, améliorer son conseil et parfaire ses connaissances d'esthéticienne spécialiste dans la peau à problèmes (bio cutanée, consultation types de peaux), pour une prise en charge unique du client.*

- **2ème thème: prise en charge d'une peau à troubles vasculaires**

**Objectifs:** *A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de développer ses compétences, de s'adapter aux attentes de sa clientèle afin de la satisfaire, améliorer son conseil et parfaire ses connaissances d'esthéticienne spécialiste dans la peau à troubles vasculaires (bio cutanée, consultation types de peaux), pour une prise en charge unique du client.*

- **3ème thème: prise en charge d'une peau sénescence**

**Objectifs:** *A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de développer ses compétences, de s'adapter aux attentes de sa clientèle afin de la satisfaire, améliorer son conseil et parfaire ses connaissances d'esthéticienne spécialiste dans la peau sénescence (bio cutanée, consultation types de peaux), pour une prise en charge unique du client.*

## **B) CYCLE SUR L' EXPERTISE MINCEUR**

**1° --- > En télé présentiel de 24 heures / niveau**

**60 % théorie / 40 % application cas concrets**

- **Niveau 1: Devenez experte minceur**

**Objectifs:** *A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de développer ses compétences, de s'adapter aux attentes de sa clientèle afin de la satisfaire, améliorer son conseil et parfaire ses connaissances transversales (bio-cutanée, consultation types de peaux, et cosmétologie), pour une prise en charge unique du client dans le domaine de la minceur.*

- **Niveau 2: La consultation minceur**

**Objectifs:** *A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure d'effectuer un bilan ou consultation minceur, afin de proposer à sa cliente une cure de soins, de sélectionner les technologies / soins manuels adaptés en fonction de l'objectif.*

## **C) CYCLE SUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE :**

**--- > En télé présentiel de 24 heures / niveau**

**60 % théorie / 40 % application cas concrets**

### **• Niveau 1: Gestion**

**Objectifs:** A l'issue de la formation, la stagiaire sera en mesure de piloter, de construire et suivre les performances de son centre, élaborer les actions de suivi clients (satisfaction, fidélisation), et analyser les axes d'amélioration. et / ou de Manager son équipe afin de développer sa notoriété et son centre de soins.

### **• Niveau 2: Marketing & com**

**Objectifs :** A l'issue de la formation, la stagiaire sera en mesure de créer, de piloter et développer son calendrier Marketing et son plan de communication sur une année pour développer sa notoriété et son centre de soins.

**---- > En télé présentiel de 35 heures max ( à déterminer en fonction d'un programme personnalisé)**

**Accompagnement individuel**

### **• Création d'entreprise dans le secteur esthétique/Bien-être**

**Objectifs :** Les objectifs de ce module sont de comprendre et d'adopter l'ensemble des étapes de la création, de la reprise d'entreprises ou du développement d'une entreprise liées à l'expertise à l'esthétique pour prendre les décisions en rapport avec son projet entrepreneurial.



## **D) CYCLE SUR LA FORMATION DE FORMATEUR**

### ***Accompagnement individuel***

#### **Objectifs /module:**

- **Module 1:**Création de votre O.F (accompagnement pour votre dossier à la DREETS)
- **Module 2:** Certification QUALIOP1 (maîtriser le RNQ et faites-vous accompagner pour la mise en place de votre système qualité).
- **Module 3:** Stratégies commerciales (marketing & développement de votre activité).
- **Module 4 :** Proposez une offre certifiante au R.S (et faites financer une formation via le CPF)
- **Module 5:** Pédagogie (concevoir et animer une formation efficacement)

Afin de vous proposer la formation ou l'accompagnement qui vous convient, n'hésitez pas à nous contacter au :

- par tél : 06.62.84.26.34
- par mail : [beautyventeformation@gmail.com](mailto:beautyventeformation@gmail.com)
- par messenger : Nath Bvf

Après l'audit téléphonique, un devis et un programme complet vous sera proposé.