

# DP.Training

## Savoir gérer son centre de beauté et le développer par le marketing

**OBJECTIF DE LA FORMATION** : Découvrir et maîtriser les bases de la gestion financière, des coûts de revient et du marketing d'un centre de beauté .

**Objectif: faire de son affaire un centre de profit.**

**PROFIL DU STAGIAIRE** : Gérante centre de beauté(s); d'institut(s); spa(s); salons de coiffure(s).

**NIVEAU DE COMPETENCE DU STAGIAIRE** : CAP, BP, BTS expérience de la vente de détail,

**METHODE PEDAGOGIQUE** : Présentation sur vidéo projecteur ( power point), animation interactive et participative. Remise en fin de présentation du contenu intégral du module de formation.

Exercice concrets sur la base de leurs affaire(s)

**DUREE**: 2 jours (14 heures)

**PARTICIPANTS**: 8 à 15

**ANIMATEUR** : Dominique Pierson

Formation validée par une attestation de stage

### Gestion

#### Présentation

Tour de table

Définition des objectifs pédagogiques

#### Introduction

Le rôle financier du gérant d'un institut

#### Fondamentaux financiers produits

Définir le point zéro de son affaire

Définir le prix de revient d'un soin

Définir le prix de vente d'un soin

Définir le panier moyen

#### Fondamentaux financiers personnel

Calcul du prix de revient horaire/gérante

Calcul du prix de revient horaire/salarié

Calcul du prix de revient horaire/alternance

Calcul et gestion des commissions sur CA

#### Gestion optimale des équipes

Modulation du temps de travail

Valorisation par la formation (valeur ajoutée)

Exploitation des compétences individuelles

#### Exercices pratiques

Calcul du prix de revient de vos soins

Calcul du prix de vente

Etc...

### Marketing

#### La place de la communication dans le marketing

Pourquoi communiquer ?

Vers qui communiquer ?

Comment communiquer ?

#### L'objectifs de la publicité

Cognitif, Affectif, Conatif.

#### Comment communiquer ?

1 Mode 2 Supports 3 Objectifs

Publicité média/Publicité directe

Marketing Direct /Publicité sur lieu de vente

#### Les actions de marketings directs

Définir sa cible

Comment segmenter sa clientèle

#### Comment augmenter son nombre de clients ?

Comment gérer son fichier clients ?

Comment recruter de nouveaux clients ?

Quelles actions vers l'extérieur ?

Quelles actions à l'intérieur ?

#### Comment augmenter son CA ?

Définir un prix d'appel

Définir les menus de soins

#### Comment augmenter son panier moyen ?

Quels offres associées

Quels offres croisées