

## Programme 2026

# Formation Vendre ses cures avec assurance

Vendez vos prestations infrarouges avec confiance, valeur et sérénité.

Cette formation a été conçue pour les esthéticiennes qui souhaitent aller au-delà du simple soin, et transformer une technologie infrarouge longue en une véritable prestation experte, rentable et désirable.

Bien plus qu'un apprentissage technique, cette formation vous accompagne dans un changement de posture :

- assumer la valeur de votre prestation,
- parler de vos cures avec aisance,
- vendre sans crainte du prix, avec justesse et conviction.

Vous apprendrez à mettre des mots clairs et rassurants sur les bienfaits des infrarouges longs, à créer un discours fluide et professionnel, et à structurer des offres de cures attractives, adaptées aux attentes de vos clientes : bien-être, détente, minceur, résultats visibles et accompagnement personnalisé. Au fil de la formation, vous développerez :

- Une compréhension approfondie des bénéfices du soin pour mieux les expliquer et les valoriser
- Une posture commerciale alignée, naturelle et confiante
- Des techniques de vente éthiques et efficaces pour proposer des cures sans pression
- Des stratégies de fidélisation et de suivi client pour créer une relation durable et rentable.

### PUBLIC VISÉ

**Esthéticiennes,**

**Masseuses,**

**Professionnelles du bien-être,**

**Professionnelles possédant déjà un appareil à infrarouges longs,**

### PRÉ-REQUIS

Savoir écrire, lire, parler français.

Connaissances de base en soins esthétiques et accueil client

### DELAIS D'ACCES

Inscription possible jusqu'à 24 heures avant le début de la session, sous réserve de places disponibles et de validation des pré-requis.

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ▶ Développer des attitudes commerciales et renforcer la confiance en eux dans la vente de prestations.
- ▶ Valoriser la prestation de services auprès de la clientèle.
- ▶ Développer les ventes de cures d'infrarouges longs
- ▶ Optimiser la relation client et les prestations associées

## DURÉE

7 heures (1 jour)

## CONTENU DE LA FORMATION

### **Journée 1** : matinée.

- ▶ Accueil des stagiaires.
- ▶ Présentation des formateurs et des stagiaires.
- ▶ Présentation du déroulement de la formation des objectifs, remise des livrets.
- ▶ **Partie 1 : Connaissance théorique: (2h)**
  - Origine et histoire, présentation de l'infrarouge long.
  - Fonctionnement des infrarouges et des effets sur l'organisme.
  - Études, bénéfices et contre-indications.
- ▶ **Partie 2 : Diagnostic et valorisation des prestations (2h)**
  - Identifier les obstacles à la vente rencontrés par chaque participant (habitudes, confiance, argumentaire).
  - Exercices de diagnostic individuel ou en binôme.
  - Construire un argumentaire efficace autour de l'infrarouge long.
  - Proposer et valoriser des prestations complémentaires (enveloppements, soins visage, cures associées).
  - Adapter son discours selon le profil client

### **Journée 1** : Après-midi

- ▶ **Partie 3 : Gestion des objections et fidélisation (2h)**
  - Identifier les objections les plus fréquentes.
  - Techniques pour répondre efficacement aux objections.
  - Techniques de conclusion et obtention d'engagement.
  - Suivi client et fidélisation post-prestation

► **Partie 4 : Mise en situation / jeux de rôle (1h)**

- Simulations de vente adaptées à tous les métiers.
- Analyse des argumentaires et retours personnalisés.
- Synthèse et plan d'action individuel pour chaque participant

## MATERIEL NECESSAIRE A LA FORMATION

- Le Centre de Formation fournira le matériel nécessaire pendant la durée de la formation.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Équipe pédagogique

Le stagiaire est accueilli par le formateur

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Support de cours remis en début de formation : ce support reprendra l'ensemble des notions abordées durant la formation.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'adaptation ou de compensation, contactez notre référent handicap, à l'adresse suivante [contact@coevia.fr](mailto:contact@coevia.fr)

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Mises en situation : Observation des pratiques lors de mises en situations professionnelles.
- Questionnaire de début de formation.
- Questionnaire d'évaluation de fin de formation.
- Attestation de réalisation de l'action de formation.

**Prix : 340€ TTC**

## INDICATEURS DE RÉSULTATS

- **Taux de satisfaction globale** : 100 % des stagiaires se déclarent satisfaits ou très satisfaits de cette formation.  
*4 répondants à juin 2026*
- **Taux d'abandon / d'interruption en cours de formation** : 0% sur les 4 stagiaires de début 2026 (juin 2026)