



INCP

Institut National
de Commercialisation de la Parfumerie

Manager SPA et Bien-être Devenez Expert soins corps

Formation longue spécialisée en temps plein

Le Métier

- Pratiquer les rituels soins corps
- Gérer le Spa ou l'institut comme un véritable centre de profit.
- Responsable de la commercialisation du Spa ou de l'institut.
- Assurer le suivi des caisses, le suivi financier et les statistiques de fréquentation.
- Gestion opérationnelle de l'équipe d'esthéticiennes et parfois professeurs de remise en forme.
- Gérer la planification des soins.
- Veiller au respect du protocole de soin et au bon déroulement de la réalisation des soins.
- Gérer les relations avec les fournisseurs.

Ses responsabilités principales :

- Sous la direction d'un responsable d'institut, d'un centre de balnéothérapie avec ou dans un hôtel de luxe avec un espace Spa, le manager expert soins corps, gère une équipe de 6 à 15 collaborateurs.
- Il est responsable du bon fonctionnement du Spa ou de l'institut, de sa rentabilité, de la satisfaction des clients, et des compétences de son équipe de collaborateurs.
- Il sait créer une ambiance propice au bien être et à la détente.

Ses qualités principales :

- Bonnes connaissances de l'esthétique, et du bien-être
- Bonne maîtrise des rituels soins corps
- Bon gestionnaire
- Bon manager
- Connaissance des techniques commerciales et de marketing.

Son évolution :

- Responsable d'un Spa ou d'un institut plus important.
- Création de son propre Spa ou institut.
- Gestion de plusieurs Spa ou instituts.

Les pré-requis

- Sens du relationnel et du commercial
- Sens de l'organisation et de la rigueur
- Goût du challenge et esprit d'équipe
- Sensible et réceptif à la pratique des soins du corps
- Être en veille technologique « soins corps et bien-être »

Le Profil

- Titulaire d'un diplôme BAC + 2
- Titulaire du bac ou diplôme en esthétique avec expérience professionnelle significative
- Responsable ou employé(e) d'institut en recherche de développement d'activité
- Toute personne souhaitant investir dans le domaine du bien être et du SPA

La formation

966 heures (dont 448 heures en entreprise)

Formation initiale ou continue - Formation en alternance ou, Congé individuel de formation

Objectifs généraux de la formation :

- Développer les compétences de son équipe de collaborateurs et son offre de service
- Assurer la satisfaction de ses clients
- Optimiser le fonctionnement et la rentabilité de sa structure

Modularisation de la formation :

Cette formation est composée de quatre modules :

Module 1 : Développer ses compétences et les rituels soins corps : 210 heures soit 30 Jours

Objectif du module : compléter son offre de services

Module 2 : Assurer la satisfaction de ses clients :

154 heures soit 22 Jours

Objectif du module : faire la différence

Module 3 : Optimiser le fonctionnement de sa structure :

154 heures soit 22 Jours

Objectif du module : identifier, analyser, décider, valider et contrôler les éléments qui constituent l'entreprise

Module 4 : Mise en pratique en entreprise :

448 heures soit 64 Jours

(Module facultatif pour les salariés d'entreprises et obligatoire pour les personnes en poursuites d'études)

Objectif du module : mise en place des connaissances théoriques et pratiques acquises pendant la formation par une participation à la vie de l'entreprise

Le programme des modules et l'organisation de l'application en entreprise sont détaillés au verso.

Une école du

groupe
SIADEP
formation

Le programme de la formation

Module 1 : 210 heures Développer ses compétences et les rituels soins corps

Les règles d'hygiène

- De l'espace, de l'environnement, de l'équipe

L'anatomie et l'ergonomie

Les soins corps initiaux

- Relaxant - Amincissant - Tonifiant

Les rituels soins du monde

- Californien - Ayurvédique - Oriental...

Les soins à thème

- Pierres chaudes - Bougie - Chocolat

Les soins d'eau

L'aromathérapie appliquée au soin

Introduction à la phytothérapie et à la diététique

Module 2 : 154 heures Assurer la satisfaction de ses clients

La création d'ambiance

- Matériaux - Couleurs - Sons - Senteurs - Arômes

Les consommateurs « bien-être »

- Identification - Comportement - Attentes

Le marché « bien-être »

- Les acteurs - Les concepts

Le parcours client

- Savoir-être
- Savoir-faire
- Savoir-paraitre
- Les différents actes de vente (prestations, produits)
- La fidélisation (fiche beauté)

Les produits génériques

Module 3 : 154 heures Optimiser le fonctionnement de sa structure

Marketing

- Étude de marché - Stratégie commerciale (marketing stratégique et opérationnel)
- Étude d'implantation

Gestion

- Gestion commerciale et financière - Contrôle de gestion

Management

- Recruter Animer et motiver son équipe - Gestion du temps - Planning

Juridique

- Réglementation spécifique aux soins esthétiques - Statuts - Contrats commerciaux - Contrats de travail

Gestion de projet

- Mise en place et accompagnement du montage de sa structure

Module 4 : 448 heures Mise en Pratique en entreprise

L'application pratique, est un élément essentiel de la formation. Il constitue, en effet, la base indispensable de la confrontation du stagiaire avec la réalité sous tous ses aspects. Il lui fournit l'occasion de participer à un travail d'appréciation et d'implication.

Le stage remplit deux fonctions, outre celle d'une ouverture sur l'entreprise :

- La mise en place des connaissances théoriques et pratiques acquises pendant la formation par une participation à la vie de l'entreprise,
- Le contact avec la clientèle de l'entreprise par une participation active à la commercialisation des produits et services.

L'application pratique est placée sous le contrôle du centre de formation. Le choix de l'entreprise, l'organisation du programme et les modalités de déroulement sont laissés à l'initiative du stagiaire et du maître de stage dans l'entreprise.

Les conditions financières

Frais d'inscription pour l'intégralité de la formation :

les 4 modules : 3600 euros nets de taxes

Module 1 : Développer ses compétences et les rituels soins corps : 1900 euros nets de taxes

Module 2 : Assurer la satisfaction de ses clients : 1200 euros nets de taxes

Module 3 : Optimiser le fonctionnement de sa structure : 1200 euros nets de taxes

Salarié(e), vous pouvez effectuer cette formation, dans le cadre de la formation continue, ou d'un congé individuel de formation

Pour tous renseignements complémentaires, votre contact

Karine Mouton

e-mail : karine-mouton@siadep.com

Groupe SIADEP – Institut National de Commercialisation de la Parfumerie

13, rue Marcel Sembat - BP 006 - 62301 LENS Cedex

Tél. 03 21 79 42 42 - Fax 03 21 79 42 52

site : www.incp-siadep.fr

Service de Formation de Chambres de Commerce et d'Industrie

