



## Savoir manager son équipe en Centre de beauté

**OBJECTIF DE LA FORMATION :** Découvrir et maîtriser les différentes techniques adaptées à l'univers très spécifique des centres de beauté du management d'équipes formées par les esthéticiennes, thérapeutes, spa thérapeutes, prothésistes ongulaires, coiffeuses etc. afin de développer les performances globales d'un Centre de Beauté.

**PROFIL DU STAGIAIRE :** Toute personne en charge d'une équipe dans l'univers de la Beauté et de l'Esthétique

**NIVEAU DE COMPETENCE DU STAGIAIRE :** responsable, manager, adjoint au manager (coefficient supérieur ou égal à 130)

**METHODE PEDAGOGIQUE :** Présentation sur vidéo projecteur ( power point), animation interactive et participative. Jeux de rôles. Exercices pratiques. Remise en fin de présentation du contenu intégral du module de formation ainsi qu'une check-liste des phases et tâches à effectuer pour une mise en application immédiate

**DUREE :** 3 jours (21heures)    **PARTICIPANTS :** 8 - 15 pers.    **ANIMATEUR :** Dominique PIERSON

Formation validée par une attestation de stage

### Première journée

#### Présentation

- Tour de table
- Définition des objectifs pédagogiques

#### Introduction

- Le rôle du manager dans un centre de beauté: équipe, clientèle, centre de beauté
- Manager l'équipe : recruter, motiver, former
- Les qualités du manager

#### Recruter son équipe en centre de beauté

- Définition des besoins (accueil, vente, soins ...)
- Caractéristiques de l'employé (compétences techniques/qualités professionnelles)
- Définition du poste
- Trouver la bonne personne
- Où chercher ?
- Guide d'entretien
- Évaluation/vérification

#### Motiver son équipe pour améliorer les performances globales du centre de beauté

- Attitude et perception
- Importance de l'attitude
- Perception positive et négative
- La motivation
- La pyramide des besoins de Maslow
- Les facteurs de motivation
- Les raisons de démotivation
- La délégation
- Les freins à la délégation
- Pourquoi déléguer ?
- A qui et comment déléguer ?

### Deuxième journée

#### Former son équipe dans un centre de beauté (esthéticiennes/thérapeutes/spathérapeutes/prothésistes ongulaires/coiffeuses...)

- Évaluation de l'équipe
- L'ambiance de travail
- Évaluation et gestion des compétences individuelles
- Les bases du coaching d'équipe
- Différence entre le comment et le pourquoi
- Le miroir bienveillant
- Introduction à l'analyse transactionnelle
- Comment donner du feedback (positif et négatif) ?
- La gestion par objectif
- La définition des objectifs de groupe
- La définition des objectifs individuels
- Le suivi des objectifs

### Troisième journée

- Jeux de rôles sur les techniques de motivation appliquées à l'univers d'un centre de beauté
- Analyse de cas concrets
- Questions – Réponses
- Jeu du « je » (questionnaire analyse transactionnelle)
- Debrief par les participants puis par l'animateur