



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

ILE DE LA RÉUNION

CMA FORMATION

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Horaires : de 8h30 -12h30 et 13h00 - 17h00

Lieu de formation : CMA Formation Saint Pierre - 65, rue du Père Lafosse 97410 SAINT PIERRE

Le bulletin d'inscription et le règlement sont à retourner à J -15 date de démarrage de la formation. Pour le Chef d'entreprise artisanale : la demande de prise en charge FAFCEA, le D1 et l'attestation URSSAF du versement de la contribution à la formation de l'année en cours ou n-1, sont à retourner **au plus tôt pour l'instruction.**

### CONTENU DE LA FORMATION

- **Les fondamentaux du diagnostic visage**  
Importance du diagnostic pour personnaliser les soins et les conseils  
Comprendre les besoins spécifiques de la peau  
Étude des différents types de peau (sèche, grasse, mixte, déshydratée, sensible...)
- **Méthodologie du diagnostic visage**  
Observation de la peau (aspect, texture, imperfections...)  
Questionnement et écoute active pour recueillir les habitudes et attentes de la cliente Analyse des signes du vieillissement cutané et des déséquilibres, Outils et fiches techniques pour réaliser un diagnostic précis
- **Pratique du diagnostic visage**  
Mise en application des techniques de diagnostic entre participantes Exercices pratiques sur modèles
- **La Vente et les conseils**  
**Adapter ses conseils aux besoins identifiés**  
Conseils en soins visage adaptés aux problématiques identifiées Propositions de produits et rituels de soins personnalisés
- **Techniques de vente bienveillante**  
L'art de poser les bonnes questions pour mieux vendre  
Techniques pour valoriser les bienfaits des produits sans être intrusive  
Savoir argumenter efficacement et rassurer la cliente  
Pratique du diagnostic visage sur modèles, entre participantes, exercices de mise en situation de vente  
**Matériel à apporter par l'apprenant :**  
1 serviette de plage, 1 serviette à mains, tenue confortable

### MÉTHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Plateau technique aménagé d'un espace soin adapté et équipé pour la formation au sein du secteur de l'esthétique
- Support de formation.
- Méthodes actives et participatives
- Démonstration, mise en pratique

### MODALITES D'EVALUATION

- Positionnement oral : tour de table
- Evaluation des acquis pendant et à la fin de la formation
- Evaluation pratique
- Certificat de réalisation remis en fin de formation

En cas de difficultés liées à un handicap, merci de nous contacter afin d'établir des modalités d'accessibilités et d'adaptations de la formation.



Cofinancé par  
l'Union européenne

## ANALYSE DE PEAU ET VENTE

### VALEUR AJOUTEE

Développer une nouvelle prestation dans l'entreprise : mise à la carte de soins.

### OBJECTIFS

- Réaliser un bilan de la peau pour identifier les besoins spécifiques de chaque client
- Poser les bonnes questions afin de comprendre les problématiques de peau, les habitudes de soins et les attentes du client
- Conseiller des soins et produits adaptés avec une approche personnalisée
- Mettre en place une méthode de vente bienveillante et efficace, basée sur l'écoute et la compréhension.

### INTERVENANT

Intervenants disposant d'une expertise dans le métier

### DATES - DUREE

- 21 novembre 2025
- Durée : 8 heures 1 journée

### PUBLICS ET PRE-REQUIS

- Artisans, salariés, demandeurs d'emploi
- Esthéticien(ne)
- **Diplômé(e) du CAP esthétique cosmétique parfumerie ou équivalent.**

### TARIF ET FINANCEMENTS EVENTUELS

Tarif : 280€

Accompagnement aux démarches de financement :  
Chef d'entreprise : FAFCEA ; Salarié : OPÉRATEUR DE COMPÉTENCE, Demandeur d'emploi : France Travail

CMA FORMATION

CMA Formation de Saint Pierre : 0262 70 99 62

[formationcontinue.sud@cma-reunion.fr](mailto:formationcontinue.sud@cma-reunion.fr)

