



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

ILE DE LA RÉUNION

CMA FORMATION

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.

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



Cofinancé par
l'Union européenne