

PROGRAMME DE FORMATION

PILOTER, STRUCTURER ET RENTABILISER SON INSTITUT OU SPA

OBJECTIFS

- Avoir une vision claire de son activité
- Connaître son seuil de rentabilité
- Faire une analyse de ses prestations
- Prendre des décisions concrètes
- Mettre en place un plan d'action sur 30 jours
- Repartir avec un système de pilotage simple

PUBLIC CONCERNE ET PRÉREQUIS

- Chef d'entreprise (niveau minimum CAP esthétique-cosmétique)
- Salariée en esthétique (niveau minimum CAP esthétique-cosmétique)

PROGRAMME

JOUR 1

- Accueil et présentation des stagiaires et de la formatrice.
- Réalité de mon institut :
 - Comprendre le fonctionnement réel de son institut.
 - Identifier les écarts entre perception et réalité.
 - Mettre en évidence les déséquilibres.
- Identifier les fuites (argent, temps, énergie)
 - Fuites financières invisibles
 - Désorganisation quotidienne
 - Perte d'énergie et dispersion.
- Structurer son activité
 - Organisation du temps et des priorités
 - Clarification des tâches
 - Simplification du quotidien
- Comprendre ses chiffres
 - Chiffre d'affaires
 - Charges fixes et variables
 - Trésorerie
- Comprendre son modèle économique.
 - Analyse du chiffre d'affaires, du nombre de clientes et du panier moyen
 - Identification des incohérences
 - Compréhension des leviers de revenu.

JOUR 2

- Rentabilité des prestations
 - Calcul du coût réel (produits et temps)
 - Analyse des prestations
 - Comparaison des performances
- Seuil de rentabilité
 - Calcul du seuil de rentabilité
 - Analyse de la situation actuelle
 - Écart entre le réel et le nécessaire
- Ajuster ses prix et son offre
 - Impact des prix sur la rentabilité
 - Ajustements tarifaires
 - Structuration des offres
- Mettre en place un pilotage simple
 - Tableau de bord simple
 - Indicateurs clés
 - Anticiper et contrôler ses dépenses
 - Rituels de pilotage hebdomadaire et mensuel
- Plan d'action
 - Priorisation des actions
 - Choix des leviers à fort impact
 - Sortie de l'indécision
- Bilan de formation

MÉTHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Travail théorique sur manuel remis au stagiaire
- Apprentissage de la technique entre apprenants.
- Matériel fourni pour la formation : tout le matériel nécessaire à la pratique de cette formation est fourni par le Comptoir Beauté Formation, sauf si vous avez reçu une liste de matériel dans votre dossier d'inscription indiquant ce que vous devez amener

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Fiche de présence émargée
- Vérification des atteintes des objectifs à l'issue de la formation (test théorique et / ou pratique)
- Certificat de formation remis aux stagiaires après contrôle des connaissances

DELAIS D'ACCES

- L'organisme de formation Le Comptoir Beauté s'engage à répondre sous 48h à toute demande d'information relative à la demande d'inscription du client et se tient à votre disposition du lundi au vendredi de 9 h à 18 h au 05 56 72 30 60 ou en prenant un rdv téléphonique avec notre service "Renseignements et Inscriptions".
- Nous nous engageons à vous faire accéder à la formation, au plus tard un mois après votre demande (sauf période de fermeture de l'organisme de formation et sous réserve de places disponibles)

- Les inscriptions aux formations doivent intervenir au plus tard 24h avant la date de début de la session (hors week-end, jours fériés et fermeture annuelle)

DURÉE DE LA FORMATION

2 Jours : 16 heures

Horaire : 9h00 - 12h30/ 13h30 – 18h00

TARIF DE LA FORMATION

600 € nets par stagiaire