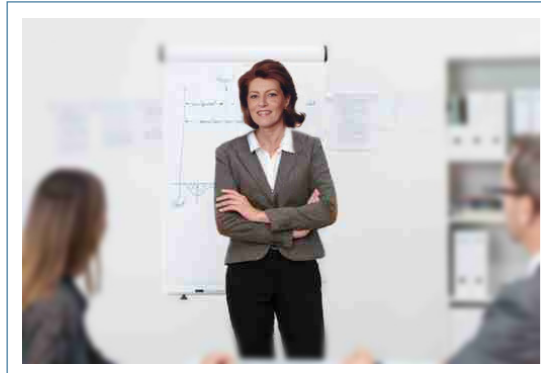


## MON OFFRE DE MISSION

COACHING DE VOTRE POINT DE VENTE SUR SITE ET EN LIGNE  
ACCOMPAGNEMENT DANS LE TEMPS



**FORMATION** : 3 JOURS

POSSIBILITÉ D'ACCOMPAGNEMENT :

SUR SITE UNE JOURNÉE APRÈS  
1 MOIS / 3 MOIS / 6 MOIS  
RV SKYPE SUR-MESURE

**RÉSERVEZ VOTRE FORMATION**

- > Dossier d'inscription, tarifs et bon de commande sur demande.
- > Possibilité de financement auprès de votre organisme OPCA

FRANÇOISE BODÉANAN

66 rue d'Alleray - PARIS 75015

[www.francoisebodenan-spaconsulting.fr](http://www.francoisebodenan-spaconsulting.fr)

[fbodenan@yahoo.fr](mailto:fbodenan@yahoo.fr) - Tel. : +33 (0)6 14 90 35 68

**CADRES**  
EN MISSION

## BOOSTEZ VOTRE C.A. PAR UN COACHING SUR-MESURE

CADRES  
Consulting

FRANÇOISE BODÉANAN

Consultante Développement Spas  
& Instituts de Beauté

  
**CARITA**  
PARIS

  
**DECLÉOR**  
PARIS

*Manager, valoriser l'image de marque et développer  
la rentabilité dans l'univers du SPA et des Instituts de Beauté.*



## SÉMINAIRE DE FORMATION : 3 JOURS

## MON EXPERTISE

MANAGER, DÉVELOPPER, RENTABILISER VOTRE POINT DE VENTE

AIDER LES MANAGERS À SORTIR DE LEURS DIFFICULTÉS ET À TROUVER LEURS SOLUTIONS



### 1<sup>ER</sup> JOUR :

#### CONCEPTION OPÉRATIONNELLE

- > L'identité et les valeurs de CARITA et DECLEOR.
- > Gérer, développer et rentabiliser votre point de vente.
- > Accompagner votre LEADERSHIP.



### 2<sup>ÈME</sup> JOUR :

#### MANAGEMENT DES ÉQUIPES

- > Développer, motiver et former vos équipes.
- > Favoriser la communication et la cohésion de l'équipe.
- > Savoir déléguer.
- > Mettre en place les procédures.



### 3<sup>ÈME</sup> JOUR :

#### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- > Booster les ventes.
- > Utiliser les outils nécessaires à l'atteinte de vos objectifs.
- > Promouvoir votre point de vente.
- > Définir votre plan de route.

### Audit du point de vente, conseil, coaching du manager et mise en place du plan de route :

- > Construire ou restaurer la vision de son Spa ou de son Institut de Beauté.
- > Stopper un découragement contagieux.
- > Trouver de nouvelles façons d'agir, stimuler la créativité, l'innovation.
- > Se donner les moyens d'atteindre ses objectifs.
- > Agir sur la motivation, l'organisation et l'action du Manager.
- > Valoriser et mobiliser les talents de son équipe et de son réseau.
- > Favoriser les décisions communes et les partenariats.
- > Encourager les prises de risques.
- > Désamorcer une situation bloquée et se positionner en temps que médiateur.

MAÎTRISER VOTRE GESTION, VOTRE ORGANISATION  
ET RENFORCER LE POTENTIEL DE VOTRE FORCE DE VENTE

ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT  
POUR PLUS D'ACTION ET DE RÉSULTATS