

Formation Consultant en Communication par
la Valorisation de l'Image
10 mois





Informations pratiques

OBJECTIF

Se former au métier de Consultant en Communication par la Valorisation de l'Image
Formation au métier de Conseiller en Image
Devenir Consultant en Image,
Le Savoir-faire et Professionnalisme du Conseiller en Image Personnelle et Image d'Entreprise.


PUBLIC VISÉ

Personnes en réorientation professionnelle.
Personnes ayant une sensibilité et/ou des connaissances dans le monde du conseil, commercial, de la communication, de l'esthétique, du prêt à porter ou de la coiffure.

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE

Livre Métier
Kit Colorimétrie

- Nuanciers de couleurs
- Harmonies couleurs
- Cercle Chromatique complet,
- Jeux de tissus,

Nécessaire à Maquillage de la marque MAC 
Méchier de coiffure

DURÉE

Ce programme de 10 mois a été élaboré afin de vous permettre de concilier votre vie professionnelle ou personnelle avec votre formation. Chaque mois vous aurez 3 jours de cours en présentiel à l'école qui seront suivis de semaines de travaux dirigés, chez vous.

Pendant vos semaines de travaux dirigés, nous vous retrouvons par le biais de téléconférences afin de répondre à vos questions, vous faire avancer sur les cours et vous accompagner sur votre projet.

Durée de la formation : 217 heures en présentiel et 9 heures de tutorat synchrone et 350 heures en travaux dirigés – Soit un total de 576 heures

CERTIFICATION - TITRE

Consultant(e) en Communication par la Valorisation de l'Image - Code NSF 320 – Certification professionnelle de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu) enregistrée au RNCP par arrêté du 09/01/2015 publié au JO le 30/01/2015;

TARIF

Pris en charge par une entreprise, OPCA, FAF, FONGECIF, AFDAS, ... : 5600 €.
Nous pouvons vous aider à établir votre dossier de prise en charge.

Particuliers : 4700 €.

Nous proposons un échancier de paiement pour les personnes qui le souhaitent

LIEU DE FORMATION

Ecole Supérieure de Relooking - 131 boulevard Sébastopol – 75002 Paris

EFFECTIF / SESSION

Effectif minimal : 4 – Effectif maximal : 15



Points forts

LA CERTIFICATION

Cette formation permet d'accéder à la Certification qui comprend les étapes suivantes.

- Projet d'un Conseil en Image Entreprise
- Comptes rendus d'accompagnement client
- Rapport de projet professionnel
- Examen écrit
- Mise en situation professionnelle sur un modèle.

REUNION DE TALENTS

Nous vous proposons, de manière régulière et suivie, d'assister à nos rendez-vous Réunion de Talents. Ce rendez-vous mensuel, constitue un réel moment d'échange, une vraie de communauté de talent, de partage de compétences et de pratique.

Chaque membre du réseau de l'école est convié, tous les anciens stagiaires ainsi que l'équipe encadrante et chaque personne présente apporte sa contribution dans l'objectif commun d'une meilleure et plus grande qualité humaine et professionnelle.

En participant aux Réunions de Talents vous ferez partie d'un réseau actif autour des métiers de l'image et du développement personnel.

GARANTIE DE QUALITE

Dans le cas où, après avoir participé aux 3 premiers jours de cours de la Formation Supérieure de 10 mois, vous considérez que vous vous êtes trompé d'école, que vous n'avez pas fait le bon choix pour concrétiser vos projets, que le programme ou encore que notre philosophie ne vous convenaient pas ; c'est simple, vous nous remettez les supports de cours ainsi que tout le matériel que nous vous avons donné et nous vous ferons parvenir un remboursement complet des sommes que vous aurez versées ; sans autre condition.

TRAINING LIVE CONSEIL EN IMAGE ENTREPRISE

Vue d'ensemble « en situation » du rôle de Conseiller en Image en Entreprise.

- Mise en situation d'entretien de découverte d'entreprise,
- Proposition d'action sur l'image d'une entreprise donnée, en termes de temps, de tarifs et d'objectifs,
- Travail en groupe sur des propositions de projet d'entreprise.

TRAINING LIVE CONSEIL EN IMAGE PARTICULIER

Vue d'ensemble « en situation » sur modèle et en boutique de tout le programme afin de valider le cursus de formation.

- Test de Colorimétrie sur modèle,
- Entretien de découverte, de style, des habitudes vestimentaires, de dressing sur modèle
- Conseils associés aux résultats des entretiens et de l'analyse de la morphologie,
- Conseils maquillage et maquillage du modèle,
- Conseils coiffures associés aux résultats des différents tests effectués.

MODULES DE SPECIALISATION

(soit 1 module d'1 journée ou 2 modules de ½ journée au choix dans la liste ci-dessous)

- Les Problématiques liées au poids (1/2 journée)
- Les Femmes de plus de 50 ans (1/2 journée)
- L'Ennéagramme (1 journée)
- Elaboration des books (1 journée)
- Culture mode (1 journée)
- Travail sur l'Image (1 journée)

Les modules ont lieu selon un calendrier préétabli et se déroulent au 131 boulevard Sébastopol.

CONTENU DE LA FORMATION



PRESENTATION DU CONSEIL EN IMAGE

- Le Conseil en Image
- Contenu du Conseil en Image
- Objectifs du Conseil en Image
- Le Relooking
- Le Marché, les Chiffres, les Tarifs

LE COACHING ET L'IMAGE

- Définition du Coaching
- Rôle et valeurs du Coach
- Les clés de la relation de coaching
- Définir un Objectif
- Posture, Questionnaire, Reformulation,
- Différence Estime, Confiance et Image de Soi
- Les Croyances et les Besoins
- L'entretien de Coaching
- Influence du Conseil en Image sur le développement personnel
- Mise en Pratique

LA COLORIMETRIE

- Importance des couleurs
- Les couleurs Primaires, Secondaires, Tertiaires
- Le cercle Chromatique
- Classifications des couleurs
- Le test des couleurs – Méthode du TRI
- La méthode des 8 saisons
- Le langage des couleurs
- Les harmonies de couleurs
- L'effet des couleurs
- Choix des couleurs en fonction de l'objectif
- Mise en Pratique

LA COSMETOLOGIE

- Les questions à poser
- Les points à observer
- Les différents types de peaux
- Les différents états de peaux
- Les produits et soins adaptés aux types et états de peaux
- Les soins au quotidien
- Mise en Pratique

LE MAQUILLAGE

- Le questionnaire de maquillage
- Les différentes formes d'yeux
- Les produits et nécessaires à maquillage pour la Conseillère en Image et la Cliente
- Le teint, les corrections, le choix et l'utilisation des fards
- La ligne du sourcil
- Le maquillage en fonction de la morphologie, du test des couleurs, de la forme et couleur des yeux
- Cours de maquillage et d'auto maquillage
- Mise en Pratique tout au long du module

LA COIFFURE

- Le questionnaire de coiffure
- Le diagnostic des cheveux
- L'analyse de la gestuelle client
- L'oeil séducteur
- Les différentes morphologies de visage
- Le choix et la répartition des volumes
- Les différents reflets et hauteur de ton
- Le choix de la coiffure selon la morphologie du visage, de la gestuelle et de l'objectif
- Le choix de la technique de coiffure en fonction du résultat du test des couleurs
- Les produits de coiffage et de soin
- Les conseils d'entretien
- Mise en Pratique

CONTENU DE LA FORMATION



LE STYLE VESTIMENTAIRE

- Les entretiens de Style vestimentaire
- L'analyse des attentes et objectifs du client
- Les différentes morphologies chez la femme
- Les différentes morphologies chez l'homme
- Les conseils en fonction de la morphologie
- La gestion des complexes
- Les coupes de vêtements
- Les différents styles vestimentaires chez la femme
- Les différents styles vestimentaires chez l'homme
- Elaboration ou adaptation d'un nouveau style
- Les différents objectifs d'image chez la femme
- Les différents objectifs d'image chez l'homme
- Conseils personnalisés en fonction de la colorimétrie, de la morphologie, du style en lien avec l'objectif
- Mise en Pratique sur modèles

LES TISSUS ET ACCESSOIRES

- Les différents types de tissus
- Les différents types d'imprimés
- Choisir les tissus et imprimés en fonction de la morphologie, du style et l'objectif souhaités
- Les harmonies de couleurs vestimentaires
- Les effets optiques des coupes de vêtements, des imprimés et des couleurs
- Création d'une tissuthèque
- Les différents accessoires chez la femme
- Les différents accessoires chez l'homme
- Le conseil en accessoires en fonction de la morphologie, du style et de l'objectif
- Le conseil en lingerie
- Mise en pratique et création de looks

LE TRI DE LA GARDE-ROBE ET ACCOMPAGNEMENT SHOPPING

- Analyse d'un dressing en fonction de la colorimétrie, de la morphologie et du style
- Les éléments à garder
- Effectuer le tri de garde-robe
- Associer la garde-robe aux objectifs du client
- Lister les indispensables d'un vestiaire et d'une garde-robe
- La préparation du shopping et repérage en boutique
- L'accompagnement shopping
- Journée de mise en pratique en boutique

MODE ET TENDANCES

- L'histoire de la mode
- Les créateurs de mode
- Les capitales de la mode
- Les tendances de la saison et de l'année
- L'impact des tendances
- Les créateurs de tendances
- Repérage en boutique des tendances

CONTENU DE LA FORMATION



LA COMMUNICATION NON VERBALE

- Le Reflet - L'Image de Soi et l'Image de l'Autre
- Le visuel, l'auditif, l'olfactif, la gestuelle
- La Proxémie - Trouver et maintenir la bonne distance
- Les 3 alliés - Le Regard, la Respiration, l'Ancrage
- La gestion du stress
- L'importance de la 1ère impression
- La relation Multiculturelle et Intergénérationnelle
- L'équilibre de l'Image professionnelle
- Comment dire les choses
- Savoir identifier son interlocuteur
- Extraverti - Introverti
- Synchronisation
- Les principes et les techniques de communication

LE CONSEIL EN IMAGE EN ENTREPRISE

- À qui proposer ses services
- Images et valeurs des entreprises
- Les vêtements d'image
- La cible
- L'entretien de découverte spécifique aux entreprises
- Les différents types d'ateliers
- Les codes vestimentaires en entreprise
- Les techniques d'animation et gestion de groupe
- Le devis et la proposition d'action
- Mise en pratique : création d'un atelier et journée d'animation auprès de nos partenaires

LANCEMENT D'ACTIVITE

- L'étude de marché
- Le Business plan
- Connaitre sa cible : l'avatar client
- Le marketing
- Le choix du nom et du logo
- Le choix de la structure
- Monter son entreprise, les démarches nécessaires

PERSONAL BRANDING

- Un nouveau mode de communication ou l'importance de valoriser son identité numérique
- Connaitre et comprendre les 3 C de la communication
- Promouvoir sa marque personnelle avec le Personal Branding
- Construire l'essence de sa marque
- Les secrets d'un Personal Branding réussi
- Comment construire son message de marque en adéquation avec son identité
- S'appuyer sur une marque personnelle forte pour lancer son activité
- Incarner son identité de marque à travers son image personnelle
- Rayonner et consolider son identité de marque

COMMUNIQUER SUR SON ACTIVITE

- Identifier ses objectifs professionnels pour créer l'ADN de son agence
- Créer son site internet et l'importance du SEO (Search Engine Optimization)
- Bâtir sa E-réputation : l'art de tisser sa toile sur les réseaux sociaux
- Développer sa visibilité et sa notoriété
- Créer le buzz
- Entretenir ses réseaux
- La communication détournée : le Crowdfunding

Contactez-nous



Pour toute information complémentaire concernant nos cursus de formation, n'hésitez pas à nous contacter.

Nous nous ferons un plaisir de vous aider dans le choix de votre formation, sur l'adéquation entre votre projet professionnel et votre formation, ou encore dans la mise en œuvre de vos démarches de prise en charge.

Mail : contact@esrelooking.com

Tél : 01 47 90 60 01

www.ecolesuperieurerelooking.com