L'ADAPTABLE +

Formation à distance premium

CONSULTANT EN COMMUNICATION
PAR LA VALORISATIONDE L'IMAGE

Ecole Supérieure de Relooking

Pourquoi se former au métier de Consultant en Image à l'ESR ?

Aujourd'hui, la recherche de sens aussi bien dans sa vie professionnelle que personnelle est encore plus au centre des préoccupations. Vous êtes nombreux à vouloir savoir pourquoi vous êtes ici, quel est votre rôle au sein de notre société, quel métier vous correspondrait le mieux pour vous sentir utile, pour recevoir la reconnaissance que vous méritez, pour vous accomplir et vous épanouir.

Le consultant en image a pour but de valoriser l'image d'un individu, d'une marque ou d'une entreprise. Il élabore un programme de travail autour de l'image et de la communication de son client. Travailler sur son image avec un expert, c'est être en accord avec soi-même, c'est prendre de l'assurance, être plus confiant et faire ressortir sa personnalité unique.

Le secteur et les métiers de la communication par la valorisation de l'image sont actuellement en plein boom. Ces métiers n'ont jamais été aussi tendances et il est donc essentiel pour les futurs consultants d'être formés et diplômés pour ainsi prendre part au développement de ce secteur : les diplômés d'aujourd'hui deviendront les ténors de la profession de demain.

Nous proposons des formations qui vous apporteront toutes les connaissances professionnelles nécessaires pour exercer le métier de Conseiller en Image avec un programme spécifique pour acquérir les compétences techniques du métier, mais aussi avec un accompagnement personnalisé de votre projet. Ces formations vous apporteront également beaucoup personnellement à travers un réel travail sur vous et sur votre propre image (apprendre à se plaire, à se mettre en valeur et enfin s'accepter).

Vous souhaitez exercer un métier passion ?
Vous aimez la mode et les relations humaines ?
Alors rejoignez le meilleur programme de formation au métier de Consultant en Image !

Quels débouchés pour un consultant en image diplômé par l'ESR ?

En France, le métier de consultant en image est en pleine croissance et s'inscrit dans une tendance générale, où l'apparence, la manière de s'habiller, le bien-être, l'épanouissement personnel, l'écoute de soi et de ses aspirations prennent de plus en plus d'importance aussi bien dans la vie personnelle ou professionnelle. Le marché est donc sans limite.

Le métier de consultant en image peut s'exercer au choix, soit en tant qu'auto entrepreneur ou en tant que salarié.

Le consultant en image et communication s'orientera donc en fonction de sa cible, de son parcours, de ses envies et bien entendu de ces compétences.

Les orientations possibles:

- **Les particuliers** : **image personnelle** (pour plaire ou se plaire, se réapproprier son corps après un changement de poids, retrouver confiance en soi après une épreuve, faciliter un tournant de sa vie, ...) **et/ou professionnelle** (changement de carrière, renforcer sa crédibilité, trouver un emploi, développer son aisance dans l'attitude et la communication verbale et non verbale, ...)
- **La mode et l'habillement** : boutiques de PAP, showrooms privées, ...
- **Les entreprises** : au sein des entreprises de management, des secteurs commerciaux, des agences out-placement, des Starts-Up – PME – TPME, auprès des Mairies, Députés, des dirigeants de société, cabinets de conseils dans l'insertion professionnelle, ...)
- **Le social** : au sein des Pôle emploi (ateliers), des hôpitaux ou cliniques privées, d'associations caritatives, ...
- **Le spectacle** : auprès des artistes, des agences de casting, au sein des agences de production, sur les plateaux TV, ...)
- **La presse, les magazines,** ...
- **L'évènementiel et la communication**

À distance Premium

Informations Pratiques

OBJECTIFS:

- Acquérir tout le savoir-faire et les compétences liées au métier de Consultant(e) en Communication par la Valorisation de l'Image, mais aussi les capacités d'analyse, de gestion, d'organisation liées à cette activité.

  Il est nécessaire pour un(e) Consultant(e) en Communication par la Valorisation de l'Image d'allier la technique à une analyse constructive des éléments à sa disposition et à des capacités managériales, relationnelles et pédagogiques.

PUBLIC VISÉ:

- Personnes en réorientation professionnelle
- Personnes ayant une sensibilité et/ou des connaissances dans le monde du conseil, du commercial, de la communication, des RH, de la mode, de la presse ou de la beauté

MATÉRIEL PÉDAGOGIQUE:

- Livre métier
- Kit ESR Personal Color Analysis (kit colorimétrie avec jeux de tissus méthodologie by ESR, cercle chromatique et nuanciers de couleurs)
- Ruban Morphologie Positive

Un accès à internet est nécessaire pour suivre la partie formation e-learning. Dès votre contrat de formation signé, vous bénéficierez d'un accès personnel à notre plateforme e-learning pendant une durée de 6 mois.

À distance Premium

Informations Pratiques

CERTIFICATION - TITRE:

L'ESR Paris est certifiée QUALIOPI au titre de la catégorie Actions de Formation.

Certification ESR de Consultant(e) en communication par la Valorisation de l'Image.

TARIF:

- Pris en charge par une entreprise, CPF, OPCO, ... : 4 900€
  Nous pouvons vous aider à établir votre dossier de prise en charge
- Particuliers : 4 100 €
  Nous proposons un échéancier de paiement pour les personnes qui le souhaitent

LIEU DE FORMATION:

À distance

En présentiel à l'ESR Paris pour les journées en option:
Ecole Supérieure de Relooking
131 boulevard Sébastopol - 75002 Paris

À distance Premium

Formation à distance

Cette formation se décompose en:
- **18 sessions de 2h à 3h en groupe** en visioconférence pour favoriser l'échange et vous aider à développer votre réseau. Elles seront programmées en fonction des différents modules (groupe de maximum 7 élèves).
- **3 sessions de 1h30 individuelles** en visioconférence qui seront également programmées en fonction des différents modules.

Formation étalée sur environ 6 mois ; en moyenne 1 session par semaine.
Prévoir 279 heures de travail personnel, en travaux dirigés, à additionner aux heures de cours en live.
Nous vous envoyons les cours, les exercices pratiques et le matériel nécessaire à une bonne intégration de la formation.

En option à tarif préférentiel*: nous proposons aux personnes qui peuvent se déplacer, de venir au sein de notre École à Paris pour faire en présentiel certains modules: Maquillage, Coiffure, Training client et Training shopping afin de concrétiser le process du conseil en image.*

- Formation e-learning de 23 modules
La plateforme de e-learning vous permettra également d'approfondir vos connaissances et de vous tester en ligne. Cela vous permettra également de suivre des nouveaux modules directement en ligne à votre rythme.

Elle se compose de 23 modules, divisés en plusieurs séquences pour une durée totale d'environ 20h. Un module e-learning a une durée entre 30mn et 1 heure suivant le sujet abordé. Chaque module mêle vidéos, mise en situation et questions d'évaluation.

Vos droits seront ouverts pour une durée de 6 mois.
Si après ces 6 mois vous désirez accéder de nouveau à la plateforme, le prix sera de 30€/mois supplémentaire.

À distance Premium

Formation à distance

DURÉE DE LA FORMATION

50H en tutorat synchrone
+ 20H en e-learning
+ 270H en travaux dirigés

Soit un total de 340 heures

Points Forts

LA CERTIFICATION

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

- Un projet de Conseil en Image Entreprise
- Un book compte rendu d'un accompagnement client
- Un rapport de projet professionnel
- Un examen écrit
- Une mise en situation professionnelle sur un modèle face à un jury

IMPORTANT : la journée d'examen se passe obligatoirement à l'ESR une fois l'action de formation entièrement terminée

GARANTIE QUALITÉ:

Dans le cas où, après avoir participé à 2 visioconférences, 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 q ue tout le matériel que nous vous avons donné et nous nous ferons parvenir un remboursement complet des sommes que vous aurez versées; sans autre condition.

ESR Alumni

Entrez dans un réseau actif de Consultants en Image. Rejoignez un Réseau de professionnels lié aux métiers de la Communication par le valorisation de l'image et/ou connexes à l'image en France et dans le monde entier : ESR Alumni.

Points Forts

TRAINING LIVE CONSEIL EN IMAGE PARTICULIER

Vue d'ensemble « en situation » sur modèle 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 du modèle
- Conseils coiffures associés aux résultats des différents tests effectués.

VISIOCONFÉRENCE "BOOTCAMP"

Une visioconférence dédiée à la préparation de la certification avec une mise en situation virtuelle.

FOCUS SUR VOTRE PROJET

Tous nos modules sont tournés vers la réussite de votre projet.

POURQUOI COMPLÉTER LA FORMATION À DISTANCE AVEC LE E-LEARNING ?

- Flexibilité (vous travaillez à votre rythme)
- Liberté (où vous voulez et quand vous voulez)
- Pas de déplacement
- Pédagogie interactive
- Meilleur apprentissage, mémorisation plus facile des cours
- Capacité d'évaluer ses connaissances à la fin de chaque module
- Plus de modules à votre disposition

L'adaptable +

18 VISIOCONFÉRENCES GROUPÉES DE 2H À 3H
3 VISIOCONFÉRENCES INDIVIDUELLES DE 1H30
23 MODULES EN E-LEARNING

Ecole Supérieure de Relooking

Programme des Visioconférences Groupées

COLORIMÉTIE : SAVOIR CHOISIR LES BONNES COULEURS POUR SES CLIENTS - 1 ZOOM DE 2H

- Importance des couleurs
- Les couleurs Primaires, Secondaires, Tertiaires + Le cercle Chromatique
- Définition et histoire de la colorimétrie
- Les saisons chromatiques
- Classifications des couleurs
- Test chromatique : Personal Color Analysis by ESR (basé sur la méthode des 12 saisons)
- L'effet et l'impact des couleurs
- Les harmonies de couleurs
- Choix des harmonies en fonction de l'objectif
- La symbolique

Programme des Visioconférences Groupées

STYLE VESTIMENTAIRE : DIAGNOSTIQUER LA MORPHOLOGIE DE SES CLIENTES - 1 ZOOM DE 2H

- Les entretiens de Style vestimentaire
- L'analyse des attentes et objectifs des clientes
- Les différentes morphologies chez la femme
- Les conseils en fonction de la morphologie
- La gestion des complexes

STYLE VESTIMENTAIRE : ANALYSER LE STYLE VESTIMENTAIRE DE SES CLIENTES - 1 ZOOM DE 2H

- Les différents styles vestimentaires chez la femme
- Elaboration ou adaptation d'un nouveau style
- Les différents objectifs d'image
- Conseils personnalisés en fonction de la colorimétrie, de la morphologie, du style en lien avec l'objectif

STYLE VESTIMENTAIRE : FAIRE UN TRI DE GARDE-ROBE ET UN ACCOMPAGNEMENT SHOPPING - 1 ZOOM DE 2H

- 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 le dressing aux objectifs des clients
- Lister les indispensables d'un dressing
- La préparation du shopping et le repérage en boutique
- L'accompagnement shopping

STYLE VESTIMENTAIRE : ACCOMPAGNER UN CLIENT DANS SON STYLE VESTIMENTAIRE - 1 ZOOM DE 2H

- Reprise de toutes les étapes du Style Vestimentaire dans une version masculine (questionnaire, morphologie et gestion des complexes, analyse du style vestimentaire, tri du vestiaire, accompagnement shopping)

Programme des Visioconférences Groupées

TISSUS : SAVOIR CHOISIR LES BONS TISSUS ET IMPRIMÉS POUR SES CLIENTS - 1 ZOOM DE 2H

- 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 souhaité
- Les harmonies de couleurs vestimentaires
- Les effets optiques des coupes de vêtements, des imprimés et des couleurs

ACCESSOIRES : SAVOIR CHOISIR LES BONS ACCESSOIRES POUR SES CLIENTS - 1 ZOOM DE 2H

- 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

Programme des Visioconférences Groupées

COSMÉTOLOGIE : ÉTABLIR UNE ROUTINE DE SOINS POUR SES CLIENTS - 1 ZOOM DE 2H

- 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

MAQUILLAGE : SAVOIR METTRE EN VALEUR SES CLIENTES - 2 ZOOM DE 3H

- Le questionnaire
- 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

Programme des Visioconférences Groupées

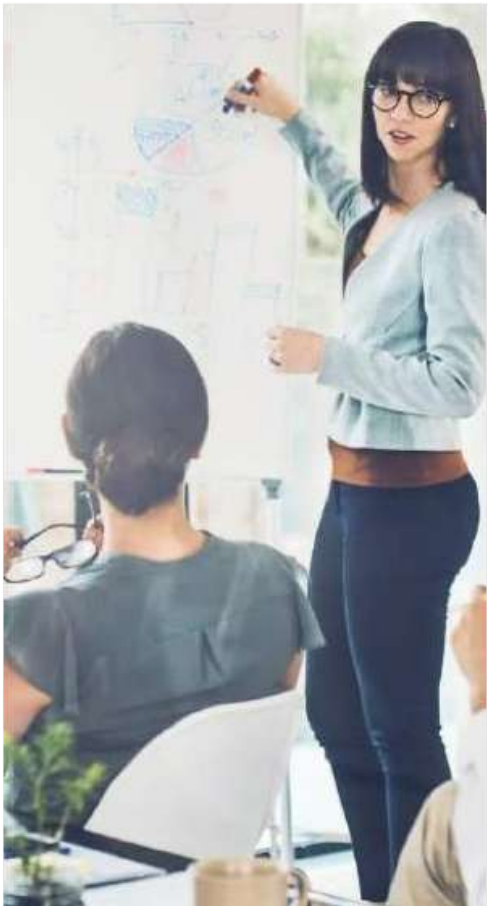
VISAGISME ET COIFFURE : SAVOIR FAIRE DES RECOMMANDATIONS COIFFURE POUR SES CLIENTS - 2 ZOOM DE 2H

- Le questionnaire de coiffure
- Le diagnostic des cheveux
- L'analyse de la gestuelle client et 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

CONSEIL EN IMAGE EN ENTREPRISE : PROPOSER SES OFFRES AUX ENTREPRISES - 1 ZOOM DE 2H

- 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

Programme des Visioconférences Groupées



LANCEMENT D'ACTIVITÉ : ÉTABLIR UNE STRATÉGIE DE LANCEMENT - 1 ZOOM DE 2H

- Réfléchir au positionnement
- L'étude de marché: connaître son environnement (taille, concurrence, offre et demande, ...)
- SWOT
- Connaître sa/ses cible(s)
- Créer un avatar client
- Définir ses offres
- Choix du nom et du logo
- Choix du statut / stucture
- Établir un business plan

DÉVELOPPER SES PARTENARIATS - 1 ZOOM DE 2H

- À quoi servent les partenariats
- Qu'est-ce qu'il faut savoir pour créer et conserver ses partenaires
- Les outils indispensables pour la réussite d'un partenariat
- Les accords / les objectifs communs
- Les types de partenariats
- Les défis du partenariat
- Créer un partenariat gagnant-gagnant
- Être créatif dans ses offres de partenariats

Programme des Visioconférences Groupées

TECHNIQUES ET OUTILS D'ACCOMPAGNEMENT DIGITAL : POUVOIR PROPOSER SES SERVICES EN LIGNE - 1 ZOOM DE 3H30

- Le conseil en image – rappel
- CEI ONLINE Versus OFFLINE, quelles différences ?
- Le cadre de l'accompagnement
- Le conseil en image ONLINE – rencontre avec le client
- Organisation avec le client
- Contenu du ci online :
- Entretien découverte & objectifs d'image

- Colorimétrie
- Morphologie
- Style
- Morpho Visage

- Par quels biais trouver ses clients ?
- Les Tarifs

MODE ÉTHIQUE : PENSER UNE MODE PLUS RESPONSABLE - 1 ZOOM DE 3H30

- ACHETER

- Le cycle de vie des vêtements
- Réfléchir avant d'acheter
- Créer une garde-robe minimaliste
- Agir dans l'achat

- PORTER

- Faire le tri
- Revisiter et repenser vos vêtements
- Personnaliser vos vêtements

- ENTRETENIR

- Réfléchir avant de laver
- Mieux laver et mieux sécher
- Réparer et mieux ranger

- ÉLIMINER

- Troquer ou donner vos vêtements
- Revendre vos vêtements
- Repenser vos vêtements

- EXERCICE

Programme des Visioconférences Groupées

BOOTCAMP : SE PRÉPARER À LA CERTIFICATION - 1 ZOOM D'1 JOURNÉE

À FAIRE À LA FIN DE VOTRE CURSUS DE FORMATION

- Préparation à la certification
- L'objectif de cette journée bootcamp est que vous vous mettiez à l'épreuve sur le sujet que vous pensez le moins maîtriser

Programme des Visioconférences Individuelles

COACHING : COMPRENDRE LES BESOINS DE SES CLIENTS - 1 VISIO DE 1H30

- 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
- L'entretien de Coaching
- Influence du Conseil en Image sur le développement personnel

COLORIMÉTRIE : SAVOIR CHOISIR LES BONNES COULEURS POUR SES CLIENTS - 1 VISIO DE 1H30

- Test chromatique : Personal Color Analysis by ESR (basé sur la méthode des 12 saisons)
- Approfondissement des connaissances acquises lors du zoom groupé

Programme des Visioconférences Individuelles

STYLE VESTIMENTAIRE: APPROFONDIR SES CONNAISSANCES - 1 VISIO DE 1H30

POUR APPROFONDIR LES CONNAISSANCES ACQUISES LORS DES ZOOM GROUPÉS

- Les entretiens de Style vestimentaire
- L'analyse des attentes et objectifs des clients
- Les différentes morphologies chez la femme et chez l'homme
- Les conseils en fonction de la morphologie
- La gestion des complexes
- Les différents styles vestimentaires chez la femme et chez l'homme
- Elaboration ou adaptation d'un nouveau style
- Les différents objectifs d'image
- Conseils personnalisés en fonction de la colorimétrie, de la morphologie, du style en lien avec l'objectif
- 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 le dressing aux objectifs des clients
- Lister les indispensables d'un dressing
- La préparation du shopping et le repérage en boutique
- L'accompagnement shopping

E-LEARNING

23 MODULES INCLUS

Ecole Supérieure de Relooking

LES BASES DU CONSEIL EN IMAGE

- COACHING
- COLORIMÉTRIE 12 SAISONS
- MORPHO & GESTION DES COMPLEXES FEMME
- SOCIO-STYLES FEMME
- STYLE VESTIMENTAIRE HOMME
- TRI DE DRESSING & ACCOMPAGNEMENT SHOPPING
- TISSUS
- ACCESSOIRES
- COSMÉTOLOGIE
- MAKE-UP
- VISAGISME
- CONSEIL EN IMAGE EN ENTREPRISE

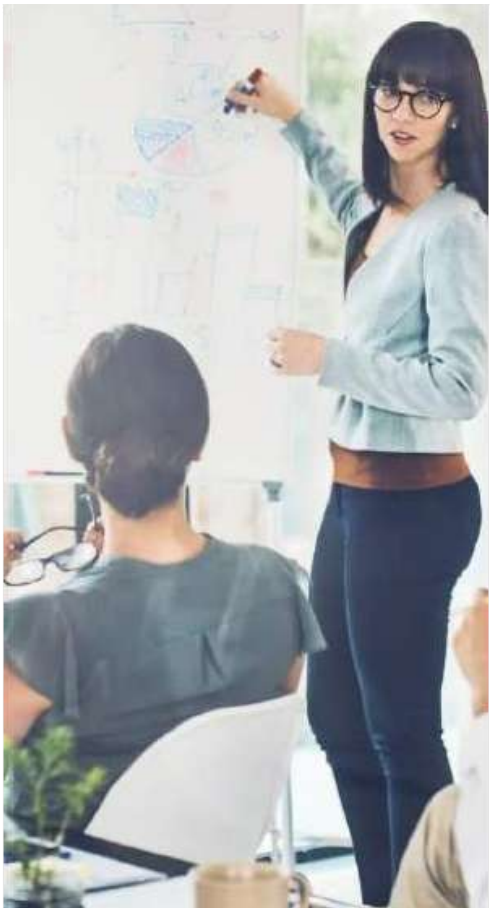
MODULES COMPLÉMENTAIRES

- LE CONSEIL EN IMAGE ET SON MARCHÉ
- STRATÉGIE EN ENTREPRISE
- PITCHER SON PROJET
- COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE
- COMMUNIQUER SUR SON ACTIVITÉ
- SÉDUIRE UN CLIENT B2B
- DÉVELOPPER SON CHARISME
- IMAGE EXECUTIVE
- MEDIA BACKSTAGE
- CULTURE STYLE
- LES TENDANCES ET LE VOCABULAIRE DE LA MODE

Modules E-learning (en plus des bases du CI)

LE CONSEIL EN IMAGE ET SON MARCHÉ : CONNAÎTRE LE MARCHÉ DU CONSEIL EN IMAGE

- Les origines du Conseil en Image
- Qu'est-ce que le Conseil en Image ?
- Les étapes
- Les objectifs
- Le marché



STRATÉGIE EN ENTREPRISE : ÉLABORER SA STRATÉGIE POUR LANCER SON ACTIVITÉ

- Réfléchir au positionnement
- L'étude de marché: connaître son environnement (taille, concurrence, offre et demande, ...)
- SWOT
- Connaître sa/ses cible(s)
- Créer un avatar client
- Définir ses offres
- Choix du nom et du logo
- Choix du statut / stucture
- Établir un business plan

Modules E-learning (en plus des bases du CI)

PITCHER SON PROJET : APPRENDRE À FAIRE UN BON PITCH

- Mettre des mots sur des idées
- Se raconter en étant différent et impactant
- Les leviers d'un pitch inoubliable
- Les erreurs à ne pas commettre
- Travailler sa communication orale

COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE : MAÎTRISER SA COMMUNICATION

- Être impactant et réussir sa présentation
- Prendre conscience de l'image que l'on renvoie
- Connaître son style de communiquant
- Maîtriser son non verbal
- Savoir gérer son stress
- Les clés pour une prise de parole réussie

Modules E-learning (en plus des bases du CI)

COMMUNIQUER SUR SON ACTIVITÉ : DÉFINIR SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

- 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-reputation: 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

SÉDUIRE UN CLIENT B2B : APPRENDRE À PROSPECTER

- La prospection commerciale
- Préparer et réussir un rdv
- Élaborer une proposition commerciale sur le fond et sur la forme
- La gestion de projet et la fidélisation des clients

Modules E-learning (en plus des bases du CI)

DÉVELOPPER SON CHARISME

- Comprendre le charisme
- Développer une posture charismatique
- Développer une communication persuasive
- Développer son charisme au sein d'un groupe

IMAGE EXECUTIVE : ÉLABORER UNE STRATÉGIE D'IMAGE POUR VOS CLIENTS CSP+

- Comprendre les enjeux en termes d'image pour les personnes exerçant des fonctions à responsabilité en entreprise (dirigeants, managers, ...)
- Savoir élaborer une stratégie d'image pour le client, adaptée aux situations professionnelles auxquelles il fait face
- Savoir conseiller sur la stratégie d'image et de communication

Modules E-learning (en plus des bases du CI)

MEDIA BACKSTAGE : PROPOSER SES SERVICES DANS LE SECTEUR DES MÉDIAS

- Découverte des métiers dans l'univers des médias, prérequis et tips
- Coaching: valeurs, l'interrogatoire, les 6 valeurs de la réussite
- Les drivers
- Storytelling et conclusion
- Fiction / Théâtre
- Télévision / Plateau

CULTURE STYLE : APPROFONDIR SA CULTURE MODE

- Le Style c'est...
- Les grands couturiers
- Le cinéma
- Les artistes
- La Société
- Origine et culture
- S'affranchir même de l'âge...

Modules E-learning (en plus des bases du CI)

LES TENDANCES ET LE VOCABULAIRE DE LA MODE : APPROFONDIR SA CULTURE MODE

- Les tendances et leurs places dans la société, leurs modes de propagation
- Le comportement sociétal face aux tendances
- Les différents types de tendances (Mode, LifeStyle, décorative et art de vivre)
- Le vocabulaire de la mode et son importance selon la cible
- Hors de la tendance (l'intemporel, l'iconique)
- La mode des designers / D'où provient la tendance ?
- La tendance du prêt-à-porter
- La tendance de l'éthique et du bio responsable
- La tendance dans le conseil en image

En option - Présentiel à l'école

MAQUILLAGE : SAVOIR MAQUILLER SES CLIENTES - 2 JOURS

- Le questionnaire
- 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 de la journée

VISAGISME ET COIFFURE : SAVOIR FAIRE DES RECOMMANDATIONS COIFFURE POUR SES CLIENTS - 2 JOURS

- Le questionnaire de coiffure
- Le diagnostic des cheveux
- L'analyse de la gestuelle client et 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

TARIFS :

350€ les 2 jours

Tarif ancien élève: 250€ les 2 jours

En option mais recommandé

TRAINING CLIENT : METTRE EN PRATIQUE SUR UN MODÈLE LES CONNAISSANCES ACQUISES PENDANT LA FORMATION - 1 JOUR

- Objectifs : entrainement / mise en pratique des connaissances acquises / relation avec les clients / points acquis et ou à améliorer en vue de l'examen / prise de confiance.

- Ce que l'on attend de vous : une séance complète de conseil en image en relation avec l'objectif de la cliente

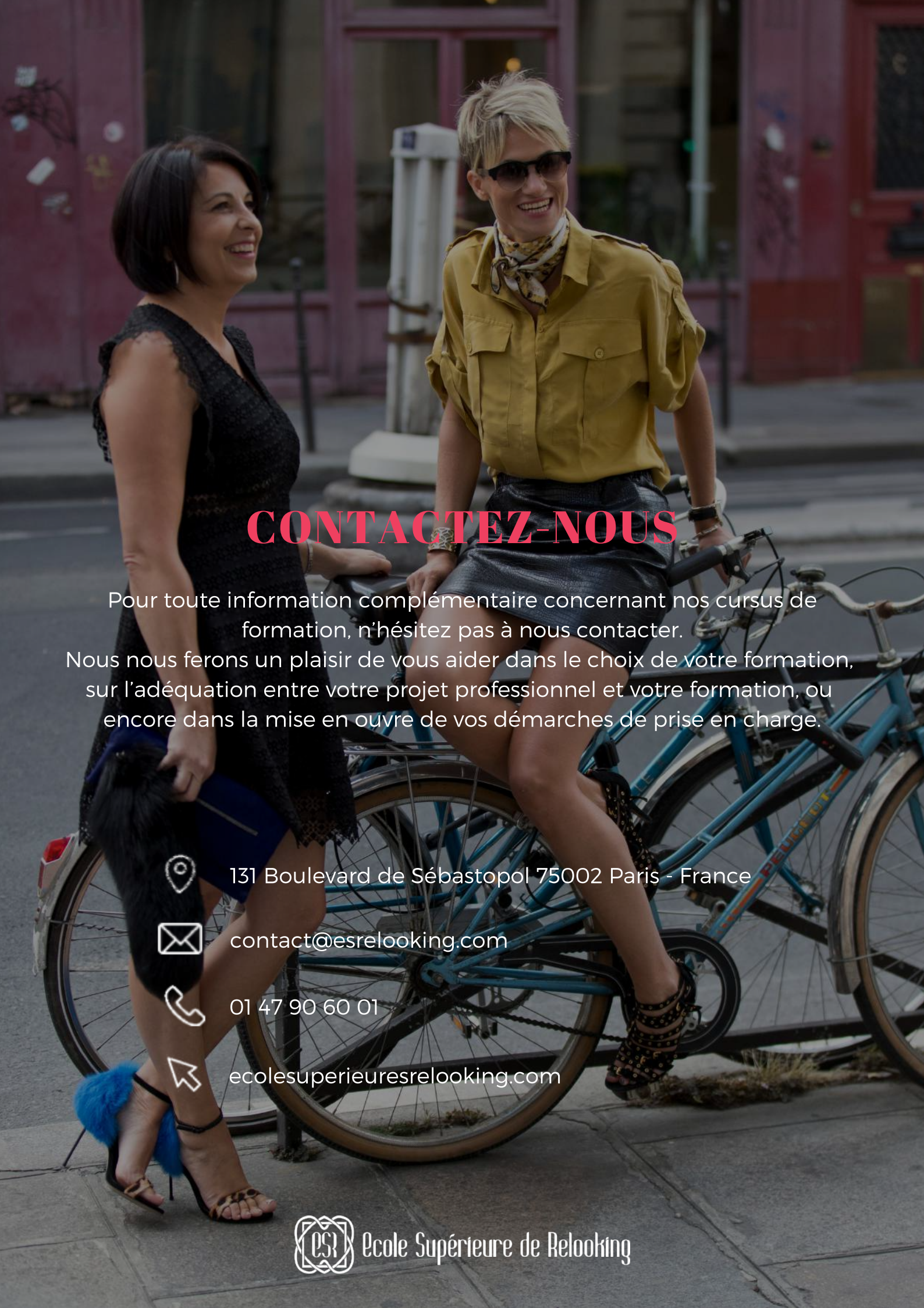
TRAINING SHOPPING : METTRE EN PRATIQUE EN BOUTIQUE LES CONNAISSANCES ACQUISES PENDANT LA FORMATION - 1 JOUR

- Journée de préparation au shopping accompagné avec un client
- Organiser son repérage shopping et le parcours optimal
- Cibler les boutiques pertinentes
- Propositions de tenues selon un/des objectif(s) donné(s)

TARIFS :

280€ / journée

Tarif ancien élève: 180€ / journée ou 250€ les 2 jours



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 ouvre de vos démarches de prise en charge.

131 Boulevard de Sébastopol 75002 Paris - France

contact@esrelooking.com

01 47 90 60 01

ecolesuperieuresrelooking.com

Ecole Supérieure de Relooking