

PROGRAMME DE FORMATION

Mastermind *Rentabilité & Positionnement*

Piloter son activité avec méthode plutôt qu'au feeling

DURÉE

1 jour
8 heures

TARIF

400 € TTC

FORMAT

Petit comité
3 stagiaires max.

SUIVI INCLUS

Visio 30 min
à J+30

Profil des apprenantes

Cette formation s'adresse aux prothésistes ongulaires installées à leur compte, ou en cours d'installation, qui souhaitent structurer la rentabilité de leur activité et clarifier leur positionnement sur leur marché.

Prérequis

Être en activité, ou en cours d'installation, en tant que prothésiste ongulaire.

Pourquoi le Studio BK

Pensée pour les professionnelles exigeantes qui veulent piloter leur activité avec méthode plutôt qu'au feeling, cette formation s'adresse à celles qui souhaitent revoir leur rentabilité et leur positionnement.

Au Studio BK, chaque situation est travaillée individuellement, avec précision et rigueur, dans un cadre ultra-personnalisé de 3 stagiaires maximum.

Vous repartez avec deux outils de pilotage professionnels (tableau de bord d'activité et analyse de rentabilité par prestation), une grille tarifaire actualisée et un plan d'action chiffré.

CE PROGRAMME VOUS PERMETTRA

- De reprendre le contrôle de sa rentabilité
- De clarifier son positionnement sur son marché
- De repartir avec un plan d'action chiffré et personnalisé

Objectifs pédagogiques

- Identifier les indicateurs clés de rentabilité d'une activité de prothésiste ongulair (charges fixes et variables, marge, seuil de rentabilité).
- Utiliser un tableau de bord d'activité et un outil d'analyse de rentabilité par prestation.
- Construire une grille tarifaire cohérente avec ses charges réelles et son positionnement.
- Analyser son marché local et définir un positionnement différenciant.
- Élaborer un plan d'action opérationnel et chiffré, applicable dès la sortie de formation.

Déroulé de la formation

9h – 10h30 THÉORIE	Les fondamentaux de la rentabilité d'une activité de prothésiste ongulair : charges fixes et variables, seuil de rentabilité, calcul de marge par prestation. Présentation et prise en main des outils de pilotage remis en formation (tableau de bord d'activité, outil d'analyse de rentabilité par prestation).
10h30 – 12h30 ANALYSE INDIVIDUELLE	Étude approfondie du chiffre d'affaires, des charges et de la grille tarifaire de chaque participante à l'aide des outils fournis. Identification des prestations rentables et de celles à revoir.
12h30 – 13h PAUSE	Pause repas.
13h – 17h POSITIONNEMENT ET PLAN D'ACTION	Analyse du marché local et de la concurrence, définition de son identité professionnelle et de sa proposition de valeur, construction d'une grille tarifaire actualisée, formalisation d'un plan d'action chiffré et personnalisé.
17h – 17h30 ÉVALUATION	Présentation du plan d'action de chaque participante, échanges et conseils de la formatrice. Remise du certificat de fin de formation et présentation du suivi individuel à J+30.

Moyens pédagogiques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Exposés théoriques
- Démonstrations et études de cas concrets
- Quiz en salle
- Support écrit remis à chaque stagiaire pour prise de notes

Suivi et évaluation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Suivi individuel à J+30 : un appel ou une visio de 30 minutes pour accompagner la mise en pratique

Équipe pédagogique

Après un Master à l'Université de Montpellier, Rébecca s'est reconvertie par passion pour les soins ongulaires, un marché alors en pleine émergence : CAP esthétique à Paris, BTS esthétique à Grenoble, puis quinze ans de terrain chez Body Minute, Peggy Sage, Adopt Parfum et Pro Nails, où elle a été formatrice reconnue. C'est forte de cette expérience qu'elle a créé son centre de formation, afin de transmettre ses connaissances techniques et artistiques avec élégance, créativité et rigueur professionnelle. En quête d'excellence, elle se forme en permanence pour assurer un enseignement à la hauteur de vos attentes.