



26719 10128

CODE

BEAUTÉ

LE MAGAZINE DÉDIÉ AUX INSTITUTS

Janvier / Février 2016 - 7€

N°7

P.26 BUSINESS

La formation professionnelle, un vaste sujet

+ de 6600€
de cadeaux
rien que pour vous...P.17

P.80 DOSSIER

Nouveau regard
sur la
minceur

P.56 TENDANCE NAIL

Innovation gel
avec la gamme Simply



ISSN 2425-0252

Actualités | En cabine | Color | Vie des marques | Vie des écoles



Entretien avec...



Gaëlle le Corre, Azur massage

Quel est le public de vos formations ?

Gaëlle le Corre : Nous sommes tout public : débutants, praticiens confirmés, esthéticiennes, professionnels de la santé, reconversions professionnelles.

Quel est leur profil ?

G.I.C. : Les personnes qui se forment chez nous cherchent à comprendre ce qu'elles font lorsqu'elles massent. Elles souhaitent pouvoir délivrer des prestations sur mesure pour chacun de leurs clients. Parfois elles travaillent avec une clientèle étrangère souvent très exigeante, dans les Spas ou les hôtels de luxe : il y a une demande de massage particulièrement appuyée. Mais on voit que la clientèle française devient aussi de plus en plus exigeante.

Les formations des marques sont intéressantes. Cependant, les protocoles pré-établis ne sont pas adaptables aux besoins de chacun ; ils ont pour objectif de se démarquer par leur originalité. C'est malheureusement souvent au détriment de l'efficacité attendue par les amateurs de bons massages.

Les formations de marque s'effectuent sur des laps de temps trop courts, les praticiennes me livrent souvent qu'elles n'ont pas eu le temps de tout absorber alors elles finissent par mixer les protocoles, à faire à leur sauce en d'autres termes. Elles sont frustrées d'appliquer des manœuvres dans un ordre précis sans en comprendre l'utilité ou les bienfaits. Ce pourquoi elles viennent chez nous. Elles cherchent la compréhension, le discernement, et l'adaptabilité.

Quel est leur principal défaut quand elles arrivent en formation ?

G.I.C. : A l'école, sur le terrain ou lors des formations de marques, elles ne sont pas formées à l'ergonomie. La première étape est un travail sur la posturologie, c'est une des clés d'un bon massage pour le receveur comme pour le donneur. Il suffit parfois simplement de baisser la table, de travailler son ancrage au sol, de gagner davantage son corps, et de veiller au respect des axes articulaires en massant. Ce n'est déjà pas rien ! (rires)

Quelles sont les formations que vous proposez ?

G.I.C. : Nous formons graduellement : le premier niveau est dédié aux techniques relaxantes musculaires de base et les postures. La seconde étape est l'anatomie palpation sur 2 jours (compréhension du corps, muscles, mouvement, dessins sur les corps). Le niveau 2 propose une approche de massage sur mesure, avec des techniques plus précises, plus profondes et plus spécifiques, adaptables selon les besoins. Le niveau 3 permet de s'enrichir de nouvelles techniques musculaires, et d'appréhender le massage tonique. Enfin, le niveau 4 c'est le Deep tissue, massage profond par excellence, celui qui vous sera demandé si vous travaillez dans les Spas de luxe.

En tant que praticienne, votre discernement vous permettra de prodiguer le massage sur mesure attendu par votre client, combiné de ce qu'il vous demandera, et de ce que vous ressentirez sous vos mains.

Donc même pour un massage vous prenez le temps d'échanger avec votre client ?

G.I.C. : Il est essentiel de réserver cinq minutes d'échange avant chaque début de massage. Ceci est rarement prévu au temps d'occupation de la cabine. Pourtant, le fait de parler avec son client permet de cibler ses attentes, de le mettre en confiance ou de le rassurer. Cela favorise le lâcher prise pendant la séance, car il est évident que pendant le soin, le silence est de mise.

Vos formations sont elles toutes prises en charge ?

G.I.C. : Tous les modules peuvent être pris en charge par les organisations de formations à l'exception de certaines restrictions du FAFCEA notamment pour les modelages femmes enceintes ou anatomie palpation, à notre grand regret.

Avez-vous un niveau requis pour venir en tant que stagiaire chez vous ?

G.I.C. : Nos formations sont ouvertes à toute personne souhaitant développer ses compétences de masseur. Sur le marché de l'emploi, le problème est que l'on ne fait pas la différence entre une masseuse et une esthéticienne. La première doit avoir un CAP esthétique pour intéresser les Spa managers et la seconde doit se former ou se perfectionner en techniques de massage pour pouvoir pratiquer réellement des soins corps efficaces.

A quel rythme conseillez-vous de faire vos formations ?

G.I.C. : Chacun son rythme, selon sa capacité d'absorption (tout le monde n'est pas égal face à l'apprentissage mais chacun peut devenir excellent en travaillant). Cela dépend aussi du temps dont il dispose pour pratiquer et assimiler entre chaque niveau. La plupart de nos « élèves » esthéticiennes reviennent tous les ans avant chaque saison pour refaire un point et se perfectionner. Parfois, après quelques années, elles refont un module pour la seconde fois, afin de consolider leurs bases.

Vous avez de nombreux témoignages élogieux sur votre site internet ? Que retenez-vous surtout de leur passage en formation ?

G.I.C. : Elles viennent en premier chercher de la motivation, elles sont en quête de sens par rapport à leur métier. Dès la fin du stage, elles ont la volonté de mettre en application leur nouveau savoir-faire. Elles sont ensuite fières de la qualité de leur travail avec généralement un vrai retour fidélité de leurs clients. En conclusion, justifier par le geste ce que vous dites, et vous ajouterez à vos compétences de la crédibilité.

VIRGINIE VIORON
L'EXPERTISE DE LA VENTE AU SERVICE DE LA BEAUTÉ



Développez vos ventes produits et augmentez votre marge



Soyez plus performantes et plus à l'aise en vente



Suivez notre formation Vente spécialisée Instituts et Spas



contact@formations-ventes.fr
06 16 98 40 08
www.formations-ventes.fr