

# ESTHETICIEN(NE), ANIMATEUR(RICE) SPA

Formation diplômante pour devenir spécialiste des soins du corps  
titre inscrit au R.N.C.P. Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi  
Arrêté du 03/10/2008 paru au J.O. du 13/11/2008

Les atouts de cette formation :

- Un programme de formation qui s'adapte à l'évolution des nouvelles attentes des consommateurs qui recherchent des soins de haute technicité, relaxants et dépayés.
- Unique formation **DIPLOMANTE** en FRANCE spécialement conçu pour l'univers du SPA
- Un stage en milieu professionnel (SPA d'hôtels de luxe, SPA urbains, centres de thalassothérapie...) qui permet de mettre en application les techniques apprises et d'étoffer le CV pour une expérience valorisante en milieu professionnel.



## Objectifs

- Donner l'envie et les moyens aux titulaires de diplômes de l'esthétique d'être des professionnelles du soin corps aussi bien à finalité relaxante, destressante, harmonisante qu'aminçissante.
- Professionnaliser les spécialistes en techniques de soins corps.

## Conditions de recrutement

- Etre titulaire d'un diplôme d'Etat de la filière ESTHETIQUE ou certification équivalente ou posséder une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans une activité en cohérence avec la certification
- Avoir plus de 18 ans
- Culture générale et professionnelle correctes
- Présentation physique raffinée et impeccable, personnalité discrète
- Forte motivation aux techniques de soins corps, bonne dextérité, bonne résistance à la station debout
- Etre attentive aux attentes des clients, qualité d'empathie, savoir-vivre et savoir-être
- Posséder une bonne écoute, faculté de concentration
- Notion d'anglais courant
- La formation est accessible aux adultes et salariés par le biais de la V.A.E. (Après acceptation du dossier VAE N° I par la commission de recevabilité)

## Modalités de la formation

Formation à temps plein : 4 mois de formation technique, 2 à 4 mois de stage en milieu professionnel.  
Plus de 700 heures de formation.

## Dates de formation

Groupe 1 : Rentrée en Octobre  
Groupe 2 : Rentrée en Février

## Validation de la formation

Cette formation permet de préparer la certification ESTHETICIEN(NE), ANIMATEUR(RICE) SPA de l'EMA. Cette certification est reconnue par la Commission Nationale des Compétences Professionnelles (CNCP). C'est un diplôme de niveau IV, c'est à dire bac. C'est la seule Certification Nationale reconnue en FRANCE aujourd'hui dans les nouveaux métiers du SPA et du BIEN-ETRE.

NATURE DES EPREUVES	MODE	DUREE	NOTE sur
<b>Cas pratique relation clients</b> : Mise en situation professionnelle, de l'accueil à la prise de congé du client en cabine.	pratique	25 mn	20
<b>Mise en situation soins corps</b> : Cas pratique comprenant la réalisation d'un rituel de soins corps comprenant un gommage, un enveloppement et un modelage de digito pressions	pratique	120 mn	40
<b>Démonstration + oral</b> : Présenter et démontrer un protocole de soin relaxant ou tonifiant devant un jury qui se placera dans le rôle d'un client ou d'un stagiaire	Oral	30 mn	30
<b>Oral, simulation de vente</b> : Jeu de rôle face à un jury en situation de sortie de cabine de soins	Oral	20 mn	30
<b>Stage en milieu professionnel</b> : Mise en situation professionnel en grandeur nature. Avis du tuteur	Stage		40

La moyenne générale de 10 est exigée pour que le Président de Jury valide la certification

**Pour chaque épreuve, si le candidat obtient une note inférieure à 20 % de la note maximale, le candidat est éliminé.**

**Exemple : Une note inférieure à 6 sur 30 en vente en éliminatoire.**

# Le programme de formation

SAVOIR	PROGRAMME
<b>Etudes des nouvelles attentes des consommatrices</b>	Typologie des consommatrices et consommateurs. Les spécificités des prestations de l'hôtellerie de luxe et des instituts haute de gamme. Le marché français du soin : les instituts traditionnels, les centres de thalassothérapies, les hôtels de luxe, les SPA.
Le nouveau marché des SPA	Analyse des grands exemples de réussite actuels (SPA urbain, SPA d'hôtellerie de luxe, SPA îles du monde...).
Les spécificités de la clientèle masculine	Quels soins proposer ? L'accueil et les règles à respecter.
Le marché des seniors	Comportements d'achats, soins recherchés, offres adaptées .
Les facteurs d'ambiance qui influencent	Développer et maîtriser les facteurs d'ambiance actuels : SON : Choix des musiques, méthodes de travail raffinées, gestes silencieux... LUMIERES : Bougies, lumières tamisées, éclairages indirects... ODEUR : Huiles essentielles, produits parfumés, encens... MATIERES : linge, produits, textures, décoration...
Protocoles d'hygiène et de confort	Mettre à l'aise la clientèle en cabine (prise en charge, installation). Utiliser des consommables à usage unique (matériel, linge). Création d'une charte d'hygiène. Respecter son intimité.
Les soins humides	Les différentes installations disponibles sur le marché : Sauna, hammam odorant, baignoire balnéo, douche à affusions, bain de rasoul, Spajet... Quels intérêts, quelles utilisations pour quels effets recherchés ? Création de protocoles de soins personnalisés. Les différents bains (sels aromatiques, pétales de rose, fleur d'or
La mode des philosophies orientales	Les différentes installations disponibles sur le marché : Sauna, hammam odorant, baignoire balnéo, douche à affusions, bain de rasoul, Spajet... Quels intérêts, quelles utilisations pour quels effets recherchés ? Création de protocoles de soins personnalisés. Les différents bains (sels aromatiques, pétales de rose, fleur d'oranger et menthe fraîche, algues et fleur de sel, au lait d'eucalyptus...).
La mode des philosophies orientales	Les inspirations asiatiques (médecine chinoise, courants de pensées...). Pourquoi ce besoin de dépaysement ? Comment répondre aux attentes des clients ?
L'importance des gestes de bienvenue et de confort	Création d'une charte d'accueil. Rituels de bienvenue (serviettes chaudes, boissons fraîches et/ou chaudes, fruits, ouverture des chakras...). La présentation du soin. L'explication des produits utilisés. Les gestes « confort » à respecter.
La chasse au gaspi	Recherche des gestes anti gaspillage. Calcul des coûts de revient d'un soin. Réflexions sur le respect des protocoles et des temps de soins.
Les marques leader sur le marché du soin	Etude comparative des propositions des fournisseurs leaders du marché. Quels critères de choix faut-il aujourd'hui retenir ?
Maîtrise des techniques traditionnelles : les fondamentaux	Le travail du toucher. Le respect du confort de la cliente. La cérémonie d'accueil. L'intimité de la cliente.
Le gommage	Le gommage corps : les différentes techniques, les différents gommages (gommage au gant, aux sels de mer...).
Apprentissage des techniques spécifiques d'affinement de la silhouette	Le palper rouler manuel. Le drainage lymphatique manuel. Les différentes techniques d'enveloppement (à chaud, à froid, d'algues...). Modelage ventre plat.
Argumenter la carte des soins et donner l'envie à la cliente de prolonger le plaisir et les bénéfices des prestations avec l'achat de produits	Adopter les attitudes qui concourent à dynamiser les ventes de prestations et de produits, la méthode S.P.A. : <b>S'</b> intéresser sincèrement à chaque client avec une approche globale, visage, corps, prestations et produits. Offrir à chaque client un accueil personnalisé et complice. Découvrir les besoins avec un intérêt sincère pour définir un parcours beauté personnalisé (questions ouvertes, écoute active) <b>P</b> ersonnaliser l'argumentation des prestations et des produits. Argumenter en avantages, résultats. Capacité à convaincre et à répondre aux objections. Conseils et astuces clients. <b>A</b> ccompagner chaque cliente à l'issue du soin en verrouillant les ventes en cabine par un service attentionné jusqu'à la prise de congé. Allier le bénéfice du soin cabine à l'utilisation des produits à la maison. Utiliser le miroir comme aide aux conseils. Valoriser les produits avec les testeurs. Verrouiller les ventes. Commenter la carte des soins.

Apprentissage des techniques spécifiques de relaxation et de bien-être	<p>Les techniques « autour du monde »</p> <p><b>Japon</b> Modelage de confort assis, technique du Amma Shiatsu,</p> <p><b>Chine</b> Réflexologie plantaire</p> <p><b>Inde et Tibet</b> Modelage à l'huile tiède de sésame : Abhyanga, Pencha karma, Modelage tête et cou, Modelage Bengali, Madelage «Souvenirs de l'Himalaya», Dhathupushti (4 mains), Uzhichil, Choornaswedana, Shirodhara. Utilisation des bols tibétains.</p> <p><b>Bali</b> Modelage balinais traditionnel</p> <p><b>Singapour</b> Modelage singapourien</p> <p><b>Vietnam</b> Modelage vietnamien</p> <p><b>Amériques</b> Stone Therapy Modelage californien</p> <p><b>Suède</b> Modelage suédois à 2 ou 4 mains</p> <p><b>Tunisie</b> Modelage corps tunisien</p> <p><b>Autres</b> Modelage à la bougie Aroma massage Modelage énergétique .../...</p>
--	---

SAVOIR ETRE	PROGRAMME
Présentation	Véhiculer par sa tenue l'image de la Beauté, du professionnalisme et de la sérénité (tenue, coiffure, maquillage, langage vocabulaire, positionnement et timbre de la voix, gestuelle).
Sens du client et du service	S'intéresser sincèrement au client (écoute active, l'importance des attentions personnalisées, empathie...).
Attitudes	Disponibilité, flexibilité, implication, ponctualité, maîtrise de Soi et capacité à prendre du recul. Curiosité et veille des nouveautés (protocoles, produits, techniques...).

Le stage en milieu professionnel	
Durée	De 2 à 4 mois.
Lieux	SPA d'hôtels, centre de thalassothérapie, institut de beauté haut gamme... en France ou à l'étranger.
Recherche du stage	Avec l'aide du centre de formation dans le cadre des modules de Techniques de Recherche d'Emploi.
Frais de déplacement et d'hébergement	A la charge de la stagiaire. Certains lieux de stages peuvent loger et nourrir les stagiaires.
Validation	Signature d'une convention de stage. Remise d'un certificat de stage.

