



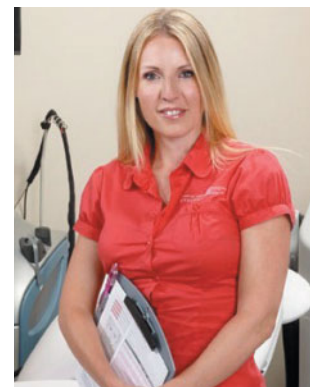
Doc. Shutterstock

## *L'importance de la formation dans le milieu de l'esthétique*

60

Collaboration éditoriale de Sandra Després

Depuis plus de 20 ans déjà que je suis dans le merveilleux monde de l'esthétique. Durant la dernière décennie, les traitements ont beaucoup évolué et les technologies sont de plus en plus performantes. Le domaine est en plein essor et nous sommes bombardés par de nouvelles techniques, de nouveaux produits. Une myriade de possibilités s'offre à nous mais il est parfois difficile de s'y retrouver.



Doc. Laser Synergie

Tout passe par la formation continue. Les représentants se bousculent à votre porte pour vous présenter des produits de toutes sortes. Mais comment faire notre choix? Des congrès, ateliers et formations sont offerts par différents centres de formation et sont d'excellents moyens de sortir du quotidien et d'échanger avec des collègues sur leur expérience personnelle.

Notre milieu change rapidement, de là l'importance de rester à l'affût des nouvelles techniques offertes sur le marché et de garder l'œil ouvert sur ce qui se passe dans l'industrie. Sans quoi, nous serons rapidement dépassés à tel point que notre clientèle peut décider de privilégier d'autres instituts bien plus enclins à leur offrir des traitements de fine pointe.

**Depuis des années, je me promène de clinique en clinique et toutes ont un point commun à leur recette du succès et de longévité:**

- La Formation continue sur les soins et services offerts.
- La Participation à des congrès et des conférences.
- Garder l'esprit ouvert sur les nouveautés sur le marché.
- Faire des réunions à l'interne avec le personnel et les distributeurs de façon régulière. Nos distributeurs

apportent continuellement des changements et des améliorations, de là l'importance de toujours se tenir au courant.

- Garder des tarifs justes et ne pas couper les prix. Nous sommes des professionnels, nous passons beaucoup de temps et d'argent pour nous former et tout ceci à un prix. La clientèle n'hésitera pas à payer pour avoir une meilleure qualité de service. Il y aura toujours les clients à rabais mais ils ne représentent pas notre clientèle cible. Notre but, en tant qu'experts de la beauté, est de construire une base solide pour notre entreprise et de créer une relation de confiance avec nos clients afin d'établir des plans de soins personnalisés à long terme, pour des résultats durables.

Avoir de bons produits et des équipements de qualité a également un coût. Voilà une autre raison pour avoir des prix justes. Des promotions c'est bien mais à court terme et sur des limites de soins et temps bien précis.

- Faire des consultations! On ne le dira jamais assez, la consultation est la clé pour bien cibler les besoins de votre clientèle et la fidéliser. Éduquer la clientèle sur ce qui se fait de mieux sur le marché et sur ses questionnements par rapport à ce qu'elle entend à travers les différents médias.

- Ne restez pas seul dans votre clinique ou dans votre cabine. Il est important de s'ouvrir sur le monde et de voir ce qui se fait ailleurs. Nous voyons trop souvent des cliniques évoluant seulement dans leur confort de leur routine, ne cherchant pas à élargir leurs horizons.

- Restez informé. Mieux informé vous pourrez davantage répondre aux inquiétudes et aux questions de vos clientes. Les soins sont nombreux et parfois très complexes. C'est vous l'experte beauté c'est votre devoir d'avoir les réponses.

Vos formations et votre savoir vous permettront de vous bâtir une bonne réputation et de par votre expertise vous réduirez considérablement les risques qu'entoure le domaine de l'esthétique. Il ne faut pas hésiter à faire un calendrier annuel avec des formations établies sur une base régulière et sur des sujets précis. Pour vous tous, propriétaires et esthéticiennes, l'apprentissage est stimulant et de garder ses connaissances à jour vous donnera davantage confiance en vous et aux services que vous offrez. Vous gagnerez également en motivation se qui se reflétera assurément sur votre clientèle et sur votre rendement. Bonne formation...

## DÉCOUVREZ NOTRE LIGNE DE PRODUITS DE SOINS DERM-ESTHÉTIQUES ULTRA PERFORMANTE



**CONCEPT MYRIADE**

*Une abondance d'actifs sur votre peau.*



### SANS

- Parabène
- Dérivé de pétrole
- Parfum
- Silicone
- Huile minérale
- Conservateur toxique

OFFREZ UNE LIGNE DE PRODUITS DE SOINS DERM-ESTHÉTIQUES À VOTRE CLIENTÈLE. RENSEIGNEZ VOUS SUR NOS DIFFÉRENTS PLANS. NOUS VOUS PROPOSONS ÉGALEMENT UNE OPTION CLÉ EN MAIN SANS MISE DE FOND DE VOTRE PART.

[WWW.CONCEPTMYRADE.COM](http://WWW.CONCEPTMYRADE.COM)

## CENTRE LASER SYNERGIE



LE CENTRE LASER SYNERGIE EST LE SEUL CENTRE DE FORMATION AU QUÉBEC OFFRANT DE LA PRATIQUE SUR PLUS D'UNE DIZAINE DE TECHNOLOGIES

INFORMEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI  
4076, Boul. Le Corbusier, Laval (Qc) J7L 5R2  
450.937.3709

[WWW.CENTRELASERSYNERGIE.COM](http://WWW.CENTRELASERSYNERGIE.COM)