|  |
| --- |
| ***Lissage/Botox/Lifting capillaire***  |
| **Public**  | Tout public  |
| **Prérequis** | Non applicable |
| **DISPOSITIONS PRATIQUES** | Effectif maximum : 1 à 3 participants |
| **Modalités et délai d’accès**  | En présentielInscription via la signature du contrat/convention de formation : au minimum 15 jours avant le démarrage de la sessionSi prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session |
| **Objectifs** | Objectifs pédagogiques et opérationnels : * Connaitre et appliquer le protocole d’hygiène
* Apprendre les différents types de lissages , apprendre les différents soins capillaires .
* Réaliser les différents lissage et soins capillaires à la demande du client.
 |
| **Contenu de la formation** | **Programme détaillé :**1er jour le matin : * Accueil - tour de table - présentation du programme
* Livret de formation :
	+ Présentation de l’histoire du lissage et soin capillaire
	+ Identifier le public ciblé
	+ Comprendre la structure du cheveu
	+ le diagnostic capillaire
	+ les bonnes questions à poser
	+ les contres indications.
	+ L’ergonomie
	+ Lissage 1 ère génération et deuxième génération
	+ Reconnaître les diverses natures de cheveux
	+ Les lissages autorisés ou non sur femme enceinte et allaitantes et les enfants
	+ Présentation du protocole hygiène
	+ Conseiller votre clientèle
	+ Apprendre à utiliser le matériel
	+ Connaitre les techniques du lissage et du soin botox/ lifting capillaires
	+ Apprendre à gérer les conflits
	+ Apprentissage de 12 lissages différents
	+ Présentation des fournisseurs
	+ Astuce pour gérer son entreprise
	+ Maîtriser et promouvoir efficacement vos réseaux sociaux
	+ Présentation du matériel et fonctionnement de l’appareil
	+ Présentation du protocole hygiène
	+ Présentation du protocole de la préparation de lissage et soin capillaire
	+ Partie communication et réseaux sociaux

L’après-midi : -Pratique sur modèle -debrief-remise certificat  |
| **Modalités pédagogiques** | **Moyens pédagogiques :*** Il s’agit des moyens utilisés pour permettre les apprentissages (exercices, photos, ) mais aussi ;
* Supports pédagogiques ;
* Salles - matériel mis à disposition (produits lissage, séche-cheveux,peigne,brosse,bol,pinceau,fer à lisser ,

**Méthodes :*** Active - démonstrative - participative

**Modalités :*** Présentiel
* Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.
* QCM
* Évaluation à chaud en fin de formation
 |
| **Durée** | Durée totale : de 9h30 à 17H soit 1 jours soit 7 heures |
| **Dates** | Nous contacter pour connaitre les prochaines sessions de formations. |
| **Lieu(x)** | 70 route de bondy – Aulnay sous bois (93) |
| **Coût par participant** | Sans financement sans kit : 350€ net de taxe En auto financement avec kit : 90000 € net de taxe Le kit comprend : un sèche cheveux, un fer à lisser, un litre de lissage au choix indien ou brésilien , un peigne,un bol,un pinceau ,une cap,des pinces cheveux, une brosse cheveux , un shampoing clarifiant un litre. |
| **Accessibilité** |  Pour les personnes en situation de handicap, nous contacter |
| **Responsable de l’action,****Contact** | Amel BENMOSTEFA - Gérante et formatrice - 0663397139 - hillsacademy95@gmail.com |
| **Formatrice** | La formatrice a obtenu son CAP Esthétique en 2019. Ouverture de son centre esthétique en 2020 et accompagnement sur des prestations de développement de compétences dans le domaine du maquillage permanent également depuis 2020 |
| **Suivi de l’action** | Mise en place d’outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires *(émargement par les stagiaires et le formateur, Certificat de fin de formation, attestation de fin de formation(diplôme)*) |
| **Evaluation de l’action** | Évaluation de l’atteinte des objectifs de la formation par une grille de critère pour la partie pratique et un Questionnaire pour la partie théorie. Il est nécessaire d’obtenir 80% de réussite à chacune des évaluations pour obtenir le diplôme avec la mention acquis.Evaluation de la prestation de formation **« à chaud »** *(tour de table, cible, bilan écrit…*). |
| **Indicateur de résultat** | Premier taux disponible en Janvier 2025 |