



# PROGRAMME FORMATION

# 440H

= 4 à 9 mois

Conseillère  
en communication & image  
Professionnelle -  
Personnelle  
**Formation spéciale**

55 jours , soit :

320 heures de cours +  
120 h en entreprises + 10 jours de  
pratique en centre et sur le terrain pour  
formaliser l'expérience!

## formateurs

JEANNICK BOISDRON N° formateur 52 85 000950 85  
48 Rue de la Litaudière 85600 TREIZE-SEPTIERS TEL. 02 51 41 53 42  
SIRET 433 404 530 00019  
E MAIL [imageconseil@aol.com](mailto:imageconseil@aol.com)  
Site Internet : [www.imageconseiljb.com](http://www.imageconseiljb.com)

### CERTIFICATIONS

- >> Veriselect depuis 2016
- >> RNCP en cours



Bureau Veritas Certification / 92044 Paris-La-Défense Cedex  
Disponible sur demande

Edition 2017 /  
2018

# 1

## Pré requis de la formation

**Type d'action de formation :**  
Acquisition de connaissances.

**Qualités requises pour exercer :**  
organisation,  
méthode, être à l'écoute, qualités artistiques, pédagogiques... un sens de l'esthétique, des couleurs et du goût.

Une formation professionnalisante alliant théories, pratique et stages conventionnés pour exercer votre nouveau métier!

Le conseiller en image doit avoir une bonne présentation. Faire preuve de maturité, de respect de la personne, de discrétion, d'empathie, de créativité, de bon goût, s'intéresser à la mode.

Métier riche et diversifié, le conseiller en image, intervient auprès des particuliers et ou des professionnels.

### PRE REQUIS :

- **Avoir exercé une activité dans un secteur lié à l'accompagnement des personnes en formation professionnelle, la communication, le prêt à porter, le conseil, la coiffure, l'esthétique, et toutes personnes souhaitant professionnaliser leurs démarches, acquérir des connaissances dans le but de changer de métier.**

# 1

# Objectifs de la formatio n

Une formation professionnalisante alliant théories, pratique et stages conventionnés pour exercer votre nouveau métier!

**Notre objectif commun : vous faire acquérir 5 compétences clés pour pratiquer avec succès votre nouveau métier!**

1. Développer une pratique professionnelle adaptée au contexte global de l'environnement du métier de conseiller en image.
2. Maîtriser l'ensemble des savoirs faire et techniques pluridisciplinaires liés aux tendances d'amélioration de l'image personnelle ou professionnelle dans la connaissance des différentes cibles.
3. Proposer un accompagnement progressif cohérent dans le cadre de prestations de services diversifiées.
4. Maîtriser la pratique de toutes les techniques complémentaires d'accompagnement pour proposer un service complet répondant à l'ensemble des besoins et attentes des clients.
5. Quel que soit le statut juridique choisi pour mener à bien la mission de conseiller en image, pouvoir conduire, animer, gérer, développer des interventions et prestations dans le domaine du conseil en image pour assurer une viabilité et une pérennité à ce service professionnel.

# 2

## Etapes de la formation

### ETAPE 1 // 6 MODULES

**Vous les validerez :**

Par la théorie :

1 questionnaire pour valider les acquis à la fin de chaque module

Par la Pratique :

Training sur modèles à chaque module

### ETAPE 2 // STAGES

**120 heures de stages en entreprises**

### ETAPE 3 // CERTIFICATION

De l'apprentissage à la commercialisation de votre futur métier : un accompagnement global!



# 3

# Les modules

## Module 1

### Conseil en image communication

### Etude de la couleur : théorie & pratique

N°1 //

Conseillère en image communication  
Etude de la couleur : théorie & pratique  
Etude style vestimentaire

Qu'est-ce que la conseillère en image ?

Place du conseil dans la démarche "relooking"

Les valeurs du, de la conseiller( e ) dans le cadre du conseil en image

L'entretien, l'écoute, le questionnement, la reformulation, le cadrage.

Le bilan d'image

Les croyances chez vous, votre client ou stagiaire

L'image de soi – l'estime de soi : les enjeux du conseil en image

La communication verbale et non verbale

Théorie de la couleur,

Analyse de la couleur,

Etude des harmonies,

Etude physiologique et psychologique de la couleur,

Exercices pratiques et visuels,

Manipulation des étoffes et démonstration d'une consultation couleur.

# 3

# Les modules

## Module 1

### Conseiller la coiffure

### Etude des morphologies et des styles vestimentaires

N°1 //

## Conseillère en image communication Etude de la couleur : théorie & pratique Etude style vestimentaire

Identifier la typologie de la carnation et du type de cheveu

Repérer le style de la personne pour garder une cohérence avec la couleur à proposer

Conseiller la coupe adaptée par rapport

- à la qualité du cheveu
- à la morphologie
- au style de la personne

Conseiller sur les différents styles de coiffage avec une même coupe (long, mi long, court)

Expliquer au coiffeur la démarche à utiliser pour arriver au résultat visé

Morphologies des silhouettes (femmes et hommes)

Emplacement des couleurs vestimentaires.

Rééquilibrer la silhouette avec les vêtements.

Corrections par l'illusion.

Construire une garde-robe (planches de style)

Choisir des accessoires.

Les codes et styles adaptés au milieu professionnel.

Le style adapté à chaque personne suivant l'observation de la morphologie et de la typologie.

# 3 Les modules

## N°2 // Maquillage & morpho caralogie

### Module 2

#### Perfectionnement maquillage

#### De la technique à la relation cliente

#### Maquillage & morphologie des visages

#### Etude des visages morpho caralogie

##### **Théorie**

Les couleurs : primaires/complémentaires // les harmonies : chaude/froide

Les contrastes : fondu/contrasté

Connaissance du matériel

Les règles d'or du maquillage : lignes, dégradés...

La correction de visages : les différentes morphologies

Apprentissage de l'observation du modèle : Visage/couleurs/style/intensité.

##### **Pratique**

Chaque maquillage sera effectué, après démonstration, par les stagiaires

Travail en binômes

Suivi individuel de chaque stagiaire par la formatrice

Correction collective de chaque maquillage afin de développer « l'œil critique »

Effectuer une prestation maquillage individualisé (personnalisation)

Auto maquillage : transmettre à la cliente les techniques afin de la rendre autonome.

Etude des couleurs, des corrections, de la mise en beauté, par le maquillage.

Application suivant la méthode des 4 saisons.

Auto maquillage adapté à chaque circonstance, chaque morphologie et chaque typologie.

Découvrir les personnalités à travers l'étude des visages.

Communication verbale/non verbale.

**Mieux connaître pour mieux satisfaire.**

# 3 Les modules

## Module 3 Personal shopper

## Module 4 Préparer les outils pour le conseil en image

## Le marketing du conseiller en image

SAVOIR COMMERCIALISER SES  
COMPETENCES!

## N°3 // Personal shopper N°4 // Outils & marketing du conseil en image

Le tri de la garde-robe / la check-list  
Le repérage boutique  
Les différentes marques et leurs styles  
L'accompagnement boutique.

### **Création de module de présentation sur power point**

Organiser sa formation.  
Créer ses dossiers / Préparer les documents à utiliser.  
Consulter sa bibliographie.  
Préparer ses notes (forme, style, plan)  
Les différences entre exposé rédigé et plan développé.  
Créer son style et son identité graphique.  
Choisir la pédagogie appropriée aux objectifs en tenant compte des spécificités du public et de la typologie de la formation.  
Les différentes méthodes de travail.  
Les techniques de conception, de réalisation et animation avec l'outil POWER-POINT.

Le choix de vos cibles  
La prospection et les autres stratégies marketing  
L'art de la vente du conseil en image  
Les stratégies de visibilité du conseiller en image  
Organiser une présentation  
Les questionnaires d'évaluations  
Les tarifs  
La durée d'une prestation



# 3 Les modules

## N°5 // Prise de parole en public

### Module 5 Programme

#### Méthode & pédagogie

#### Objectifs pédagogiques

Identifier le schéma de la communication globale  
Devenir un communicateur compétent et efficace en s'exprimant avec aisance et clarté  
Développer la confiance en soi  
Vaincre son trac  
Maîtriser ses comportements verbaux et non verbaux en perfectionnant sa voix et son souffle, ses gestes et son regard  
Evaluer sa propre intervention

Supports pédagogiques remis aux stagiaires, méthode active et participative sollicitant l'implication de chacun. Utilisation de la vidéo.  
Analyse des résultats et synthèse avec le groupe.

Se présenter et s'exprimer sans trac, de manière claire et précise  
Prendre la parole en public dans n'importe quelle circonstance  
Faire face à des situations inhabituelles en expression orale  
Maîtriser les techniques de communication pour dialoguer efficacement  
Apprendre à écouter, à transmettre et à reformuler une information en vue de son traitement  
Préparer un entretien, un exposé, une conférence, une réunion

# 3 Les modules

## N°6 // Les bonnes pratiques du formateur

### Animer un groupe

- Construire une progression pédagogique.
- Réaliser les supports d'animation
- Identifier les comportements types des stagiaires.
- Maîtriser les techniques d'intervention (comportement et attitudes, production, régulation, facilitation, dynamique de groupe...)
- Intéresser et motiver son groupe.
- Etablir une relation pédagogique efficace avec le groupe.
- Evaluer les acquis en cours et en fin de formation ; évaluer l'atteinte des objectifs

### Définir la formation

- Les objectifs de la formation, identification, conséquences sur le choix des méthodes.
- Les phases de l'action formation, demandes, attentes, besoins.
- Le sondage en début de session.
- Le contrat avec les participants. (définition des priorités du programme)
- L'évaluation permanente et finale
- Le rôle du formateur.

# 3 Les modules

## Module 6

### Préparer les séances de formation

### Comprendre et accompagner le stagiaire

### Capter l'attention

## N°6 // Les bonnes pratiques du formateur

Créer son style et son identité graphique.

Préparer ses cours (forme, style, plan), organiser sa formation et sa bibliographie

Les différences entre exposé rédigé et plan développé.

Choisir la pédagogie appropriée

Les différentes méthodes de travail.

Les techniques de conception, de réalisation et d'animation avec l'outil MICROSOFT POWER-POINT.

**Savoir utiliser son matériel** : Paper-board, rétroprojecteur, documents, vidéo projecteur accouplé à un PC portable.

Son caractère et ses comportements.

Le fonctionnement de son corps.

Ses problèmes en situation de formation, la prise de notes.

**S'assurer de la mémorisation.**

**L'évaluation.**

Le débit, l'intonation, le regard, les gestes, les mouvements, l'apparence physique et vestimentaire.

L'utilisation des règles de mémoire et ses applications.

La prestation orale, vulgariser les contenus

Les méthodes de communication, les exemples, les analogies, les anecdotes, les citations, les questions.

La maîtrise des problèmes individuels, les lapsus, la recherche des mots, la perte du fil de ses idées, les erreurs, les pannes techniques, les défauts d'organisation.

Répondre aux objections.

Savoir utiliser le groupe.

Manier les emplacements de l'animateur et des stagiaires.

Savoir disposer la salle en fonction de la formation.

# 3 Les modules

Donner les bases de compréhension et d'actions  
POUR COMMERCIALISER SES  
COMPETENCES.

## Compétences attendues et à valoriser

Construire sa stratégie commerciale.

Techniques de vente, maîtriser le questionnement, assurer le suivi des affaires.

Constituer un fichier de prospects et de clients

Démarcher par téléphone suivant la méthode SONCAS, par RDV physique, par courrier, constitution de réseaux,

Animer des conférences, des présentations dans les entreprises, les salles de remises en forme, les librairies, les associations, écoles, centres de formations,

Créer des supports publicitaires et des courriers types, mailing

Définir ses tarifs et ses conditions générales de ventes

Assurer une évaluation de son activité

# 4 Les stages

**Pratiquez vos acquis et développez rapidement vos compétences!**

## **Stages conventionnés**

Image conseil peut vous accompagner dans la recherche de vos stages en vous faisant bénéficier de son réseau de partenaires!

120 heures de stages en coiffure, esthétique, et ou boutique de prêt à porter

Vous démarchez vos partenaires en coiffure, esthétique et / ou boutique de prêt à porter pour pratiquer la colorimétrie, les conseils coiffure, les conseils morphologiques pour femme comme pour homme.

Vous constituez ainsi votre premier réseau de partenaires que vous transformerez rapidement en portefeuille clients dès le démarrage de votre activité.

Vous établissez les objectifs à atteindre avant chacun de vos stages et réalisez un dossier synthétique comprenant :

- Objectifs de votre stage
- Moyens que vous avez mis en œuvre pour atteindre vos objectifs
- Résultats (photos, verbatims clients, retour d'expérience, axes d'améliorations)

# 5

## La certification

### Mise en situation avec un modèle

### Pour l'entretien

**A l'issue de la formation la stagiaire sera capable d'accompagner ses clients dans la démarche de conseil en image et de communication sur son image professionnelle et personnelle.**

Maîtrise de l'exploitation du diagnostic

Le respect et l'écoute des besoins et objectifs du modèle

L'utilisation d'un langage adapté à la situation

Le niveau de maîtrise du questionnement : qualité de l'expression (claire, logique)

Le respect des limites, des moyens et budget du modèle

Capacité de communication orale

Niveau d'argumentation des choix du diagnostic et des conseils

Capacité d'auto analyse de sa pratique

Aptitudes relationnelles

### CERTIFICATIONS

>> Veriselect depuis 2016

>> RNCP en cours



# 6

## La méthode de formation

### Moyens pédagogiques

Une méthode centrée sur la parole, l'exposé, l'échange de questions/réponses, l'action à travers la découverte et la démonstration. Les participants sont invités à se mettre en situation à travers des exercices visuels, des simulations, des travaux collectifs et individuels de réflexion, des observations.

### Outils pédagogiques

Support de cours « valoriser l'image Professionnelle, la communication non verbale, Morphologies et styles Féminin et masculin »  
Ordinateur – vidéo projecteur – documents et fascicules

### Vous créez vos books professionnels

**Outils d'accompagnement de conseil en image pour homme et femme**  
**Présentation de votre activité, outils marketing**  
**Constituer une tissuthèque, etc...**

### Supports remis à la fin de la formation

#### **Kit de démarrage métier comprenant :**

- Etoffes pour le test de colorimétrie
- Un dossier complet sur :
  - morphologies visages, des corps.
  - les couleurs, le style féminin, masculin
  - Les bonnes pratiques du formateur
- 100 cartes couleurs homme et femme
- Malette maquillage personnalisée

# 6

## Logistique de la formation

**A l'issue de la formation la stagiaire sera capable d'accompagner ses clients dans la démarche de conseil en image et de communication sur son image professionnelle et personnelle.**

### Durée

#### **FORMATION en présentiel**

Étalée entre 4 à 9 mois afin de vous permettre de travailler, de réviser, de comprendre, de tester et de vous entraîner.

Travail personnel indispensable à une bonne intégration des modules.

La durée de la formation pourra évoluer en fonction de vos disponibilités.

**320h de cours + 120 h en entreprises +10 jours de pratique**

**Soit 55 jours**

**TARIF SUR DEMANDE**

### Intervenantes

**Jeannick Boisdron** responsable de formation depuis 1999

Formation en communication et stylisme : couleurs, typologie et morphologie.

**Nathalie Boquel** formation image conseil et maquillage

**Edith Robin**, formation prise de parole en public

Lieu de la formation :  
**TREIZE-SEPTIERS 40 E RUE  
FERDINAND JAUFFRINEAU  
85600 TREIZE SEPTIERS**

**7 participants maximum**

**HORAIRES : matin 9 H 12 H 30 après-midi 13 H30 / 18h soit 8 h jour**

**FORMATION OUVERTE TOUTE L ANNEE, CONSULTER LE CALENDRIER  
WWW.IMAGECONSEILJB.COM**



# PROPOSITION DEVIS

## Facture Pro forma

**FORMATION** conseillère en  
communication et image  
Professionnelle - Personnelle

Nom, Prénom.....Né(e) le ..... À .....

Adresse .....

Dates formation souhaitée.....Tel : .....

Mail:.....

**Niveau formation souhaitée : Niveau 8, 440 h = 320h de cours + 120 h en entreprises +10 jours de pratique = tarif sur demande**

Pour confirmer l'inscription : acompte de 30% encaissé au début de formation. Solde à régler sur présentation de facture.  
Possibilité d'étalement sur demande .

Je souhaite ajouter à ma demande de devis les options suivantes :

100 cartes couleurs supplémentaires

SANS TVA  
SUIVANT ART 261 -4 DU CGI

Demande à retourner signée par mail à [imageconseil@aol.com](mailto:imageconseil@aol.com)

Le..... À ..... Signature :

IMAGE CONSEIL

48 Rue de la Litaudière 85600 Treize-Septiers TEL. 02 51 41 53 42 SIRET 433 404 530 00019

E MAIL [imageconseil@aol.com](mailto:imageconseil@aol.com) Site Internet : <http://www.imageconseiljb.com>



# Convention simplifiée de formation professionnelle continue

N° déclaration existence 52 85 00950 85  
Effectuée auprès de la préfecture de région

IMAGE CONSEIL CERTIFIE LE 20 MARS 2017  
SOUS LE N° FR033187-1



Entre les soussignés : IMAGE CONSEIL représentée par JEANNICK BOISDRON

ET

.....POUR (adresse société, organisme, ou particuliers).....

....., est conclue la convention suivante en application des dispositions du livre IX du code du travail portant organisation de la formation professionnelle continue dans le cadre de l'éducation permanente.

## Article 1<sup>er</sup> : objet de la convention

IMAGE CONSEIL organisera l'action de formation suivante :

**Intitulé du stage : FORMATION** conseillère en image personnelle et professionnelle

## Article 2 Objectif: permettre au stagiaire d'acquérir et développer une nouvelle activité.

Programmes et méthodes détaillés dans le programme de formation ci-dessus.

**Type d'action de formation : Acquisition de connaissances.**

**Article 3 : Dates Du..... Au .....**

Durée : 440H, à raison de 8 H par JOUR, de 9H à 18h

**Lieu de formation : 40 rue Ferdinand Jauffrineau 85600 Treize Septiers**

## Article 2 : Effectif .....personne

**NOM ..... PRENOM.....**

**En contrepartie de cette action de formation, l'entreprise M ----- s'acquittera des coûts suivants :**

..... HT sans TVA

un acompte de 30%au début de la formation, et le reste sur facture. Un étalement peut se faire pour les formation des particuliers sur demande, **NON SOUMIS A LA TVA**

## Article 3 : Modalités de déroulement formation en présentiel

**Article 4 : Dédit ou abandon** de règlement à réception de la facture

**En cas de dédit par l'entreprise à moins de 10 jours francs avant le début de l'action mentionnée à l'article 1, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, IMAGE CONSEIL retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de la dite action, conformément aux dispositions de l'article L 920-9 du code du travail.**

**Article 5 nature de la sanction de l'action de formation : attestation de formation**

**FAIT EN DOUBLE EXEMPLAIRE, à TREIZE-SEPTIERS,**

**LE .....**

**Entreprise ou le stagiaire IMAGE CONSEIL, Mme Boisdron**

**IMAGE CONSEIL FRANCE**

48, rue de la Litaudière  
85600 TREIZE SEPTIERS  
02 51 41 53 42 - 06 60 16 90 65

Siret 433 404 530 00019  
imageconseil@aol.com  
www.imageconseiljb.com

**IMAGE CONSEIL**

48 Rue de la Litaudière 85600 Treize-Septiers TEL. 02 51 41 53 42 SIRET 433 404 530 00019

E MAIL [imageconseil@aol.com](mailto:imageconseil@aol.com) Site Internet : <http://www.imageconseiljb.com>

