

Vivre de son métier, *sereinement*

Vous savez poser. Ce qui vous freine aujourd'hui, c'est de fixer vos tarifs sans vous excuser, de tenir tête à une cliente difficile, de vous montrer sur les réseaux sans avoir l'impression de déranger. C'est exactement ce que nous travaillons ensemble.

INTITULÉ

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL —
DÉVELOPPEMENT ET GESTION DE L'ACTIVITÉ

MODALITÉ

En cours privé uniquement — en visio ou au centre, 25 avenue du Foirail, 13310 Saint-Martin-de-Crau

PUBLIC VISÉ

Prothésistes ongulaires installées ou en cours d'installation, en salon, à domicile ou en poste

TARIF

70 à 75 €/h selon le format — voir la grille complète ci-dessous

SANCTION

Attestation individuelle de formation et plan d'action écrit

DURÉE

De 1 h à 6 h, ou une journée complète de 7 h.
Parcours conseillé : 3 séances de 2 h

EFFECTIF

1 personne — c'est un accompagnement, pas un cours de groupe

PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique. Exercer ou préparer son installation

DÉLAI D'ACCÈS

Créneau fixé ensemble, généralement sous 15 jours

ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap — référent handicap : Leila Duchêne

Objectifs pédagogiques

À l'issue de l'accompagnement, la stagiaire est capable de :

- annoncer ses tarifs à voix haute, sans se justifier ni négocier ;
- calculer un prix qui couvre ses charges, son temps et son matériel ;
- mener un rendez-vous de la prise de contact à la reprise du suivant ;
- répondre à une réclamation, un retard ou une annulation avec une phrase préparée et une limite claire ;
- reconnaître la cliente qu'il vaut mieux ne pas garder, et le lui dire correctement ;
- photographier et filmer ses poses correctement, avec le matériel dont elle dispose déjà ;
- tenir une ligne de publication réaliste, qui amène des rendez-vous et pas seulement des vues ;

- suivre seule un plan d'action écrit sur 90 jours.

Programme détaillé

Les modules — choisis ensemble avant la séance

Module 1

ENVIRON 1 H

Confiance et posture professionnelle

- Se présenter en une phrase qui installe votre légitimité, même en début d'activité.
- Le syndrome de l'imposture dans un métier manuel : d'où il vient, comment on le contourne.
- Savoir dire non : le hors-horaires, le « petit service », la copine qui ne paie jamais.
- Tenue, voix, poste de travail : ce que la cliente lit avant que vous ne parliez.

Module 2

ENVIRON 1 H 30

La relation cliente, de l'accueil à la fidélisation

- Le premier contact : message, appel, réseaux — quoi répondre, en combien de temps.
- Le questionnaire d'accueil et la fiche cliente : ce qu'on note, ce qu'on ne note jamais.
- Le déroulé d'un rendez-vous qui rassure : les cinq moments qui font revenir.
- Reprendre le rendez-vous suivant avant qu'elle ne parte : la phrase, le moment.
- Faire revenir sans harceler : rappel, message d'anniversaire, cliente qui a disparu.

Module 3

ENVIRON 1 H 30 —
LE PLUS DEMANDÉ

Les clientes difficiles

- Les retards et les annulations de dernière minute : acompte, règle écrite, comment l'annoncer.
- La cliente qui marchande, celle qui compare, celle qui « connaît quelqu'un moins cher ».
- Une pose qui a cassé : distinguer la reprise légitime de l'abus, et le dire sans conflit.
- Le message agressif, l'avis négatif : répondre en public, régler en privé.
- Mettre fin à une relation cliente : la formulation qui ferme sans humilier.
- Mises en situation : vous jouez les cas que vous vivez réellement.

Module 4

ENVIRON 1 H 30

Tarifs et rentabilité

- Calculer votre prix de revient réel : produits, temps, charges, votre salaire.
- Construire une grille lisible : pose, remplissage, dépose, nail art, suppléments.
- Augmenter ses tarifs : quand, de combien, et ce qu'on dit aux clientes fidèles.
- Les remises, les forfaits, les cartes de fidélité : ce qui rapporte et ce qui vous coûte.
- Repartir avec votre grille remplie, chiffrée, prête à afficher.

Module 5

ENVIRON 1 H

Organisation et gestion du quotidien

- Tenir un agenda qui ne vous épuise pas : durées réelles, marges, jour sans pose.
- Acomptes et conditions : les mettre en place sans faire fuir.
- Le suivi des recettes et des achats, simplement, sans logiciel compliqué.
- Stock et commandes : acheter au bon moment, arrêter d'acheter en double.

Module 6

ENVIRON 1 H 30

Réseaux sociaux — la stratégie

- À qui vous parlez : la cliente que vous voulez, pas « tout le monde ».
- Votre ligne : trois sujets que vous tiendrez toute l'année, sans vous épuiser.
- Le rythme réaliste quand on pose toute la journée : quantité, jours, préparation groupée.
- Instagram, Facebook, TikTok : à quoi sert chacun, où mettre votre énergie en priorité.
- Transformer une vue en rendez-vous : bio, lien, appel à l'action, réponse aux messages.

Module 7

ENVIRON 2 H, EN
ATELIER

Réseaux sociaux — la pratique

- Photographier une pose : lumière, fond, position de la main, réglages du téléphone.
- Filmer pendant que vous travaillez, sans casser votre cadence.
- Montage photo et montage vidéo : recadrer, retoucher sans dénaturer, monter un reel court.
- Écrire une légende qui donne envie de réserver.
- Nous produisons ensemble, pendant la séance, deux ou trois publications prêtes à partir.

Module 8

ENVIRON 45 MIN —
EN CLÔTURE

Votre plan sur 90 jours

- Ce que vous mettez en place cette semaine, ce mois-ci, dans trois mois.
- Les trois indicateurs à regarder : rendez-vous repris, panier moyen, nouvelles clientes.
- Un point de suivi facultatif, une heure, six à huit semaines plus tard.

Travail pratique : le travail se fait sur vos propres supports — votre grille tarifaire, votre compte, vos photos. Vous n'êtes pas obligée de prendre tous les modules : mieux vaut deux sujets traités à fond qu'un survol de huit.

Moyens pédagogiques et techniques

- Séance individuelle, en visio ou au centre.
- Alternance d'apports courts et de mises en situation à partir de vos cas réels.
- Travail direct sur vos propres supports : grille tarifaire, comptes sociaux, photos, agenda.
- Vous repartez avec vos documents complétés et un plan d'action écrit.
- Un point de suivi facultatif d'une heure, six à huit semaines plus tard.

Modalités d'évaluation et sanction de la formation

- Feuille d'émargement signée par demi-journée ou par séance.
- **Avant la séance** : un court questionnaire de positionnement pour cibler vos difficultés et fixer vos objectifs.
- **Pendant** : mises en situation et exercices commentés au fil de l'eau.
- **À la fin** : votre plan d'action écrit, validé ensemble, et un questionnaire de satisfaction.
- **Après** : une attestation individuelle de formation, et un point de suivi facultatif.

À l'issue de la formation, le ou la stagiaire reçoit un **certificat de réalisation** signé par la formatrice, mentionnant l'intitulé, la nature, la durée et les dates de l'action suivie.

Équipe pédagogique

Leila Duchêne — formatrice

Prothésiste onguulaire professionnelle depuis 2008, soit 18 ans de métier, et formatrice depuis 8 ans (plus de 3 000 élèves formées). Formée auprès de nombreuses formatrices reconnues en France et à l'étranger, elle détient plus de 90 certifications spécialisées, dont deux Masters internationaux Nail Art et techniques en gel avec la marque JANA NAILS. Ambassadrice JANA NAILS, Stillet Académie et, depuis 2023, ALMAS. Juge Nailympion depuis 2024, 19 médailles d'or en compétition. Titulaire de diplômes CAP, BEP et BAC pro en secrétariat, comptabilité et commerce.

Tarif et financement

FORMULE	EN VISIO	AU CENTRE
À l'heure, de 1 h à 6 h	70 € / h	75 € / h

Journée complète — 7 h	490 €	500 €
Parcours conseillé — 3 séances de 2 h	420 €	450 €

Tarifs en euros. Organisme de formation exonéré de TVA sur les actions de formation professionnelle continue (article 261-4-4^o-a du CGI).

Coût horaire : 70 à 75 € / h — information demandée par les financeurs.

Financements possibles : **FAFCEA** pour les artisanes immatriculées au répertoire des métiers à jour de leur contribution : cette action relève des formations **transversales (gestion, développement de l'entreprise, communication)**, dont le plafond horaire de prise en charge est inférieur à celui des formations techniques. **OPCO** pour les salariées, ou **autofinancement**, réglable en plusieurs fois.

Le dossier de prise en charge se dépose **avant le début de la formation** : ce programme, le devis et la convention vous sont fournis pour le constituer.

Un dossier FAFCEA doit atteindre un montant minimum : plusieurs séances peuvent être réunies dans une même demande pour l'atteindre. Cet accompagnement n'est pas un parcours certifiant : il **n'est pas éligible au CPF**.

Pourquoi moi pour vous accompagner

- 18 ans de prothésie onguilaire
- 8 ans de formation
- Plus de 3 000 élèves formées
- 19 médailles d'or en compétition
- Centre certifié Qualiopi
- Diplômes en secrétariat, comptabilité et commerce
- 10 ans en accueil et relation client
- Mes réseaux, gérés par moi : 53,6 K sur Instagram, 37,8 K sur Facebook, 14,2 K sur TikTok
- Montage photo et montage vidéo
- Le même métier que vous, tous les jours

Inscription et réservation

La pré-réservation se fait par le **bulletin de pré-inscription** disponible sur leilafaitlesongles.com, rubrique **Réserver**. Il permet d'évaluer vos objectifs et l'accessibilité de la formation : vous êtes recontactée par mail sous 48 h maximum, du lundi au vendredi. La réservation finale et l'envoi des documents contractuels (convention ou contrat de formation, programme, règlement intérieur) se font uniquement par mail à leilafaitlesongles@gmail.com.

Le bulletin d'inscription se trouve sur le site, rubrique **Réserver**. Indiquez le nombre d'heures souhaité et les sujets qui vous intéressent : nous fixons le créneau ensemble, généralement sous 15 jours, et je prépare la séance à partir de votre questionnaire de positionnement.

Leila Fait Les Ongles — Leila Duchêne, organisme de formation certifié **Qualiopi** (certificat n° 3621 OF Ind 0), au titre de la catégorie : actions de formation.

25 avenue du Foirail, 13310 Saint-Martin-de-Crau — leilafaitlesongles@gmail.com — SMS 06 22 56 34 10 (lundi au vendredi, 9 h–17 h) — leilafaitlesongles.com

SIRET **79178793000027** — Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **93131754413** auprès du préfet de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État).

Accessibilité : la formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Référent handicap : Leila Duchêne — leilafaitlesongles@gmail.com. Toute demande d'aménagement est étudiée avant l'inscription, et une orientation vers un interlocuteur adapté est proposée si le besoin dépasse nos moyens.

Réclamations : toute réclamation peut être adressée par mail à leilafaitlesongles@gmail.com ; une réponse est apportée sous 15 jours ouvrés.

Programme mis à jour le 9 septembre 2026. Version en vigueur, susceptible d'évolution : la version applicable est celle remise à l'inscription.