

BEAUTY FOCUS

# SE FORMER, LA CLÉ DE LA RÉUSSITE

Organisés tout au long des deux jours du salon, les BEAUTY FOCUS ont accueilli des gérantes et responsables de centre de soin et d'institut venues se former à une problématique particulière : booster ses ventes, rentabiliser son parcours client, maîtriser la communication

digitale, composer sa carte de soins, acquérir les bonnes pratiques pour recruter... Animés par des experts reconnus, ces rendez-vous professionnels de deux heures et demie ont rencontré un franc succès et démontrent à quel point les besoins en formation restent présents.

## Trois conseils pour booster vos ventes Virginie Vioron

« J'ai eu l'occasion d'animer un focus formation sur le thème de la vente en instituts et spas. La session était complète. Les participantes, venues des quatre coins de l'Hexagone, esthéticiennes et responsables d'établissement de beauté, ont suivi le module avec intérêt et enthousiasme. Au point qu'à l'issue du focus, la plupart se sont inscrites à nos journées de formation vente proposées dans toute la France.

Autre temps fort du salon, le PÔLE DES EXPERTS, avec une dizaine de spécialistes à la disposition des visiteurs sur simple rendez-vous pris sur place. Ces rencontres ont engendré de nombreux échanges professionnels de façon simple et efficace. Vivement la deuxième édition du salon ! »

