



Brain Me

**MANUEL DE FORMATION
MASSAGE DRAINANT &
SCULPTANT
AVEC GUASHA**

@gab.in.beauty



Bienvenue dans la formation de
mon protocole de massage
drainant & sculptant

Drain Me

Avant de démarrer ensemble cette aventure, je me présente rapidement.

Je suis Cynthia, j'ai 46 ans et je suis facialiste depuis 3 ans et fondatrice de GAB'IN Beauty.

Ma mission au quotidien: accompagner les femmes dans le "mieux vieillir" naturellement.

Je leur transmets toutes les clés pour prendre soin d'elles et de leurs visages afin qu'elles rayonnent.

Après m'être formée auprès des meilleurs à Genève et à Paris à des techniques telles que le KOBIDO et la méthode Renata Franca, aujourd'hui je me rejouis de vous transmettre toute mon expérience et tout mon savoir à travers cette formation de massage du visage Drain Me.

Ce massage est celui que j'aime le plus et surtout celui que je pratique le plus dans ma cabine de soins. Il est à la fois simple et ultra efficace avec des résultats qui vont laisser vos clientes sans voix. Il est à la fois drainant, liftant et restructurant mais aussi ultra relaxant!

.



Bienvenue dans la formation de
mon protocole de massage
drainant & sculptant



Brain Me

Je souhaitais que cette formation soit la plus complète possible c'est la raison pour laquelle vous allez bien sûr apprendre un protocole de massage, mais aussi le avant et l'après massage.

Autrement dit comment accueillir vos clientes en toute bienveillance, comment les recevoir dans une ambiance feutrée et chaleureuse, quels seront les meilleurs produits à utiliser mais aussi comment bien les conseiller en sortie de soins et les fidéliser....

Une fois votre certification en main, le temps sera venu de vendre ce magnifique soin. Ca tombe bien car notre dernier jour de formation sera dédié au marketing.

Je vais t'apprendre un argumentaire de vente personnalisé que tu pourras ensuite utiliser sur tes réseaux sociaux.

Mais avant tout j'ai souhaité que ces 3 jours intenses que nous allons passer ensemble, tu t'en souviennes comme une parenthèse enchantée!

Même si nous allons beaucoup travailler, nous allons aussi beaucoup échanger et en sortant ta vie sera un peu (voir beaucoup) différente.

Je me réjouis déjà de cette chouette expérience à tes cotés

.

Drain Me

programme de la formation



Jour 1 : Bases Théoriques et Introduction à la Pratique

Matinée : Théorie

Welcome - présentation de chacune des participantes

Introduction au massage drainant

- Définition du drainage lymphatique du visage.
- Historique et bienfaits (bien-être, esthétique, anti-âge).
- Redéfinir ensemble les objectifs de la formation.

Anatomie du visage et système lymphatique

- Anatomie des muscles faciaux et de la peau.
- Le rôle du système lymphatique dans la santé de la peau.
- Zones et points du visage à cibler pour un drainage efficace.
- Facteurs qui influencent la circulation lymphatique (alimentation, hydratation, stress).

Indications et contre-indications

- Cas où le drainage lymphatique est recommandé (gonflements, poches sous les yeux, teint terne, etc.).
- Les contre-indications médicales et esthétiques.
- Adaptation du massage en fonction des profils clients (sensibilité cutanée, âge, etc.).

Pause déjeuner sur place (env 1H) : *le repas n'est pas fourni mais tout sera mis à votre disposition pour vous puissiez le prendre sur place*
Mon cabinet étant proche de Nyon et nous pouvons aussi nous faire livrer

Drain Me

programme de la formation



Après-midi : Pratique des gestes de base

Installation et poste de travail

- Démonstration et apprentissage de l'installation du poste de travail et de l'accueil de la cliente
- Démonstration et apprentissage des postures adéquates
- Mise en œuvre des règles d'hygiène de base

Introduction aux techniques manuelles

- Présentation des gestes de base : lissage, pressions circulaires, mouvements de drainage.
- L'importance de la pression douce et des mouvements lents.

Démonstration du massage drainant en binôme

- Je vous montre un massage complet en expliquant chaque étape (du cou vers le front).
- Focus sur les zones critiques : contour des yeux, pommettes, mâchoire.

Pratique en binôme

- Les participantes pratiquent entre elles sous ma supervision.
- Retour sur les techniques apprises et correction des postures.

Questions/réponses et débriefing en vu du jour 2

Drain Me

programme de la formation



Jour 2 : PRATIQUE - Approfondissement des Techniques apprises au jour 1

Matinée : Perfectionnement des Techniques

Révision des gestes de base

- Retour sur les techniques apprises la veille.
- Correction des mouvements et ajustements des pressions.

Techniques avancées

- Massage drainant pour des zones spécifiques : contour des yeux, ridules du front, menton.
- Utilisation des outils : Gua Sha, face roller, brossage à sec

Pause déjeuner sur place (env 1H) : *le repas n'est pas fourni mais tout sera mis à votre disposition pour vous puissiez le prendre sur place*
Mon cabinet étant proche de Nyon et nous pouvons aussi nous faire livrer

Après-midi : Pratique en binôme

Pratique en binôme

- Chaque participantes pratique un massage complet sur un modèle en temps réel (40 minutes).
- Retour sur la pratique pour des conseils personnalisés.

Questions/réponses et débriefing en vu du jour 3

Drain Me

programme de la formation



Jour 3 : révisions et examens / Approche Marketing et discours de vente et d'automassage

- Retour sur les techniques apprises la veille Questions- Réponses Examens
- Correction des mouvements et ajustements des pressions.

Examen : Chaque participantes pratique un massage complet sur un modèle en temps réel (45 minutes).

Pause déjeuner sur place (1H) *le repas n'est pas fourni mais tout sera mis à votre disposition pour vous puissiez le prendre sur place*
Mon cabinet est proche de Nyon et nous pouvons aussi nous faire livrer

Après midi : Automassage et Approche marketing

Présentation des techniques d'automassage:

- Comment enseigner les bons gestes à vos clientes.
- Comment créer une routine personnalisée pour vos clientes
- Conseils pour prolonger les bienfaits du massage à domicile
- Démonstration d'automassage sur soi: séance guidée pr, avec des explications étape par étape
- Conseils d'entretien à domicile (fréquence, produits à utiliser)

Simulation de conseils clients en binôme

-Jeux de rôles : chaque participant simule une séance de conseils d'automassage avec une "cliente".

Utilisation d'un langage simple et accessible pour expliquer les bienfaits.

Drain Me

programme de la formation



Module Marketing et Vente

- Marketing du massage drainant
- Créer une offre attrayante: packaging de soins, abonnements pour des séances régulières.
- Communication et mise en valeur des bienfaits: mise en avant sur les réseaux sociaux, création de promotions (offres découverte, packages).
- Approche commerciale: comment expliquer et vendre ce soin, argumentaire et discours convaincant.
- Stratégie de fidélisation : programmes de fidélité, offres exclusives pour les clientes régulières.
- Exercices pratiques : simulations de vente
- Simulation de vente en face à face : convaincre une cliente de choisir ce massage en argumentant les bienfaits.
- Coaching sur la manière d'adapter le discours en fonction des besoins du client (beauté, bien-être, anti-âge).

Conclusion de la formation et remise de certificat

- Révision générale: Récapitulation des points clés de la formation.
- Retour d'expérience : Échanges avec les participantes sur les difficultés rencontrées et les aspects à approfondir.
- Remise des supports : Fiches techniques des gestes de massage, conseils d'automassage pour les clientes, modèles d'argumentaire de vente, recommandations marketing.

Drain Me

Objectifs de la formation



Objectifs Techniques et Pratiques :

Maîtriser les bases du massage drainant du visage :

- Connaître et appliquer les gestes techniques (lissage, drainage, pressions circulaires).
- Adapter les mouvements et la pression en fonction du type de peau et des besoins du client.

Comprendre l'anatomie du visage :

- Identifier les muscles faciaux et le système lymphatique pour un massage efficace.
- Savoir cibler les zones critiques (yeux, mâchoire, front, cou) pour stimuler le drainage.

Appliquer des techniques avancées :

- Utiliser des outils (Gua Sha, rouleaux de jade, ventouses) pour compléter le massage.
- Intégrer des produits adaptés (huiles essentielles, crèmes spécifiques) pour maximiser les résultats.

Pratiquer en conditions réelles :

- Réaliser un massage drainant complet sur un modèle, en respectant les étapes de drainage.

Objectifs Pédagogiques pour les Clients :

Enseigner des gestes d'automassage :

- Apprendre aux clientes des techniques simples pour prolonger les bienfaits de leur massage à domicile.
- Conseiller sur l'utilisation des outils et produits pour l'automassage.
- Créer des routines personnalisées en fonction des besoins spécifiques de chaque cliente. Développer la vente de produits additionnels

Drain Me

Objectifs de la formation



Objectifs Marketing et Vente :

Développer des stratégies de vente du massage drainant :

- Savoir mettre en avant les bienfaits esthétiques et thérapeutiques du massage drainant auprès des clientes
- Créer des offres commerciales attractives (packaging, abonnements, promotions).
- Maîtriser un argumentaire de vente convaincant pour inciter les clientes à choisir ce soin.

Fidéliser la clientèle

- Proposer des conseils personnalisés pour fidéliser les clientes.
- Utiliser des techniques de marketing (réseaux sociaux, promotions) pour attirer et retenir de nouveaux clients.

Objectifs Généraux :

Gérer les contre-indications :

- Reconnaître les contre-indications pour adapter ou refuser un soin si nécessaire (problèmes cutanés, pathologies)

Assurer le bien-être et le confort du client :

- Adopter les bonnes postures et techniques pour assurer le confort et la relaxation du client tout en optimisant les résultats du massage. Ces objectifs permettent de former des praticiens compétents à la fois dans la technique du massage drainant du visage et dans l'approche commerciale pour vendre ce soin en institut.

Drain Me

Objectifs de la formation



Objectifs Marketing et Vente :

Développer des stratégies de vente du massage drainant :

- Savoir mettre en avant les bienfaits esthétiques et thérapeutiques du massage drainant auprès des clientes
- Créer des offres commerciales attractives (packaging, abonnements, promotions).
- Maîtriser un argumentaire de vente convaincant pour inciter les clientes à choisir ce soin.

Fidéliser la clientèle

- Proposer des conseils personnalisés pour fidéliser les clientes.
- Utiliser des techniques de marketing (réseaux sociaux, promotions) pour attirer et retenir de nouveaux clients.

Objectifs Généraux :

Gérer les contre-indications :

- Reconnaître les contre-indications pour adapter ou refuser un soin si nécessaire (problèmes cutanés, pathologies)

Assurer le bien-être et le confort du client :

- Adopter les bonnes postures et techniques pour assurer le confort et la relaxation du client tout en optimisant les résultats du massage. Ces objectifs permettent de former des praticiens compétents à la fois dans la technique du massage drainant du visage et dans l'approche commerciale pour vendre ce soin en institut.

Drain Me

Informations Générales



Date : 13- 14 -15 Novembre 2024

Lieu : route de grens 30 - 1277 Borex (places de park gratuites)

Heure de formation : 10h - 13h / 14h - 18h (ces horaires peuvent changer selon l'avancement des participantes)

Formatrice: Cynthia Bourgery - Facialiste et praticienne de la méthode Renata França - Créatrice du protocole de massage drainant du visage "Drain Me"

Ce qui est compris dans cette formation:

- Un manuel théorique complet de formation
- Un vidéo complète du protocole de massage
- Mise à disposition d'une salle de formation équipée de tables de massage, d'un point d'eau, matériels esthétiques, fournitures de consommables, serviettes, plaids, coussins et produits cosmétiques utiles selon les thématiques de formations.
- Un kit d'outils de formation comprenant : 2 guashas, 2 face roller, 2 spoons, une brosse pour le drainage pour pratiquer dès la sortie de la formation
- Certificat de réussite délivré à l'issue des 3 jours de formations (cette certification ne vous permettra pas d'être remboursée par les assurances complémentaires)

Tarif: CHF 1'400 TTC (un acompte de 30% vous sera demandé pour valider votre inscription à cette formation)

Drain Me

Formulaire d'inscription



Madame

Nom:

Prénom:

Ville et Code

Numéro et Adresse:

Profession:

Date de naissance:

Tel. portable:

Tel. fixe:

Email:

Nom de la formation choisie:

1

Paiement unique: Un acompte de 30% est demandé pour valider l'inscription soit chf 420. à verser sur le compte suivant en mentionnant le nom de votre formation :

Titulaire: Gab'in Sàrl Chemin Falconnier 23 1260 Nyon

IBAN: CH11 0022 8228 1336 2101 Y

BIC: UBSWCHZH80A

Le solde du paiement (chf 980.) sera dû avant la fin de la formation soit avant le 15 novembre 2024

lieu /date :

Signature :

Imprimer, dater-signer et retourner votre fiche d'inscription par email à l'adresse suivante : gabinbeautystudio@gmail.com



Brain Me

**MERCI POUR VOTRE
INSCRIPTION
À BIENTÔT**

@gab.in.beauty

Copyright © 2024 Gab'In SARL - Tous droits réservés.