



La Styling Academy

La Styling Academy offre une opportunité d'activité professionnelle principale ou complémentaire à celles et ceux désirant se lancer dans la voie prometteuse du conseil en image et du personal styling.





Pour vous permettre de réussir dans l'univers de l'image...

La Styling Academy Première Impression met ses services et son expérience de 24 années à votre disposition :

VOTRE MEILLEURE IMAGE
LA FORMATION DE BASE
DES MODULES DE PERFECTIONNEMENT
DES SUPPORTS ET DES OUTILS PROFESSIONNELS
UNE CHARTE DEONTOLOGIQUE
UN SUIVI





Table des matières

page	Chapitre
4	1. Notre formation de base en 12 points clés et ses modules complémentaires
7	2. Qu'est-ce que le Conseil en Image ?
8	3. Qui a recours au Conseil en Image ?
10	4. A qui s'adresse le métier de consultant(e) en Image ?
11	5. Quelles sont les qualités requises par la profession ?
13	6. Comment est réglementée la profession ?
15	7. Est-il possible de bien gagner sa vie dans la profession ?
17	8. Quels sont les objectifs pédagogiques des formations Première Impression ?
18	9. Quelles sont les options de formation ?
20	10. Qu'est-ce que la formation de base ?
31	11. Que sont les modules thématiques du niveau Maître Praticien ?
43	12. Modalités de paiement ? Renseignements pratiques
44	13. Comparaison des tarifs par modules / forfait global
46	14. Calendrier de formation 2015 ?
47	15. Et quand la formation de base est finie ?
48	16. Pourquoi choisir Première Impression® ?
51	17. Avant de prendre une décision...
52	18. Quelles sont les bonnes questions à vous poser au moment du choix d'une formation ?
55	19. La prochaine étape
58	20. Ce qu'ils en pensent...
58	21. Demande de formation
59	22. Paiement

Première Impression® a été créée en 1993 par Myriam Hoffmann. Alors que ses qualifications et son expérience professionnelles la prédestinaient au monde du marketing, c'est en 1990, résidant alors en Angleterre, qu'elle découvre une profession qui la séduit aussitôt. Elle donne à sa carrière une tournure nouvelle et suit sa première formation de consultante en image à Cambridge, auprès des créateurs de First Impressions, Judyth et Patrick Halpin. Myriam Hoffmann s'installe alors en Suisse et met d'abord en place ses activités de consultante en image ; puis l'engouement récent des pays francophones pour ce nouveau créneau l'incite à faire découvrir sa passion et son métier à la Suisse romande et à la France, son pays d'origine. C'est ainsi qu'au fil des années d'expérience du conseil et de la formation, elle fonde le concept exclusif de conseil en image Première Impression.

En marge de ses diverses formations en Suisse et en France, elle passe en 2001 son FIPI/City & Guilds Joint Award in Image Consultancy qu'elle parachève en 2012. Fondatrice de l'Association Suisse des Consultants en Image (ASCI), Myriam Hoffmann est nommée Présidente d'Honneur en 2002. En 2005, Première Impression se voit crédité du label de qualité "Accredited Training Provider", répondant ainsi aux exigences du cahier des charges de formation de la FIPI. En janvier 2006, Myriam Hoffmann passe avec succès sa certification de Coach professionnel, tandis que de multiples autres formations émaillent son parcours...

Indépendamment de la direction de l'enseignement Première Impression, Myriam Hoffmann poursuit ses activités variées dans le domaine de l'image : ses consultations individuelles à son cabinet de Genève, ses multiples interventions en entreprises de tous bords, sa collaboration régulière avec les médias suisses et français, sans oublier la recherche et le développement satisfaisant son sens du beau et sa passion pour l'Homme, qu'elle se donne pour mission de faire partager au plus grand nombre.

La philosophie qui donne à Première Impression, ses prestations, ses produits et ses méthodes, les moyens de se maintenir en position première dans le secteur de l'image s'appuie sur une volonté d'expansion et de progrès constants. A partir d'une assise longuement éprouvée à une échelle internationale, cette évolution permet l'apport de techniques, de compétences et de services complémentaires nouveaux. Elle reflète l'exigence de la qualité du service à tous les niveaux du concept et l'adaptation perpétuelle aux exigences de la clientèle : « relooking », personal shopping, personal styling.

Première Impression propose une formation à la carte étalée sur 37 jours. Les modules sont combinables à volonté, donnant ainsi aux participants la liberté de gérer de manière autonome leur cursus de formation. Sur le savoir et le savoir-faire de fond vient se greffer un savoir être, indispensable à l'aisance et à l'écoute du consultant ; les modules thématiques complémentaires peuvent par ailleurs élargir la gamme des services de conseil, quelle que soit la mission et leur objectif.

La méthode unique d'analyse des couleurs propre à Première Impression a été créée pour surmonter les restrictions de la méthode des saisons et pour éviter les risques dissimulés des systèmes à sélection libre. La gamme exclusive des produits de maquillage de First Impressions «The Colour Collection» donne toute son expression à cette méthode d'analyse. Le concept associe diverses analyses personnalisées et concises, supportées notamment par un nuancier tissu pour la couleur et par un portfolio personnalisé pour les formes et le style. Il permet une compréhension claire et logique des caractéristiques essentielles du client qui pourra ainsi appliquer créativement et flexiblement les acquis du conseil, à sa vie de tous les jours.













"Un souci de qualité, une intégrité, ainsi qu'une harmonieuse combinaison entre expérience et innovation permettent à Première Impression de fêter sa 24ème année d'existence."



1. Notre formation de base en 12 points clés et ses modules complémentaires

Que vous souhaitiez élargir vos activités actuelles par un service professionnel et original, ou vous lancer à part entière dans un métier novateur, rémunérateur et particulièrement enrichissant, la formation de base Première Impression vous permet de développer une activité propre à satisfaire les divers besoins de votre clientèle.

La formation de base en 12 points clés * :

-  Une formation de base solide, dynamique et complète en 9 modules (activité de conseil en image, couleur, silhouette, visage, style, maquillage, garde-robe et personal shopping, l'homme, supervision et validation) soit un total de 12 jours, personnellement assurée par la créatrice du concept Première Impression.
-  Des méthodes de travail uniques, pointues et prouvées.
-  L'équipement nécessaire au démarrage de vos activités professionnelles (étoffes, testeurs de maquillage, supports visuels, dossiers de style, etc.).
-  Un suivi comprenant le droit de participer, gratuitement et autant de fois que nécessaire, à n'importe quel module de la formation de base. Votre formateur reste à votre écoute à l'issue de votre apprentissage et notre journal trimestriel "e-Xpression" recèle toutes les informations dont vous avez besoin pour rester en lien avec d'autres professionnels partageant les mêmes valeurs et objectifs.
-  Les supports pratiques Première Impression remis aux clients (nuancier couleur en tissus, portfolio personnalisé).
-  L'exigence de la qualité du service à tous les niveaux du concept.
-  Une sélection rigoureuse des participant(e)s et un réseau de pairs engagés dans une voie commune.
-  Une charte déontologique permettant de rassurer le client, de rappeler au professionnel que ses valeurs priment sur ses besoins personnels et de protéger le public et le consultant contre les abus du conseil en image.
-  Un excellent potentiel de rémunération.
-  La liberté d'organisation : la liberté de l'indépendance et le soutien d'un suivi, ainsi que le choix du droit d'enseigne, du secteur géographique, des supports pratiques.
-  Une organisation de référence mondialement reconnue, forte de 30 années d'expérience et reconnue comme "Accredited Training Provider" par la F.I.P..
-  La possibilité de devenir membre de la F.I.P. - au niveau directement «Affilié Enregistré» grâce au label A.T.P. de Première Impression.

Tout consultant formé aux méthodes de référence Première Impression commande reconnaissance, crédibilité et respect. Quiconque choisissant un organisme de formation prend en considération des facteurs tels que le coût et le lieu de formation. L'expérience prouve que, une fois que vous êtes nouvellement installé(e) dans vos activités de conseil, le lieu de formation et son coût auront perdu toute importance pour appartenir au passé. D'autres paramètres (qualité du savoir, mesure et diversité de vos savoir-faires, image personnelle cohérente, assurance, confiance en soi), plus déterminants dans la réussite de vos activités à long terme se seront imposés. Nous sommes les interlocuteurs de bien des consultant(e)s depuis de longues années et nous sommes bien placés pour avancer que des aspects tels que l'excellence de vos formations, vos relations avec les organismes fournisseurs, votre soutien post-formation, l'accès à des supports professionnels ou à la formation continue doivent en réalité représenter **des critères prépondérants** dans votre choix.

Les modules de formation complémentaires * :

Une fois votre formation de base acquise, vous disposez de toutes les connaissances de fond et des outils professionnels pour faire de vous des consultant(e)s qualifié(e)s au lendemain de votre formation. Toutefois, se former aux compétences propres du métier de conseil en image et du personal styling n'est pas toujours suffisant pour qui veut pratiquer ce métier dans les meilleures conditions de réussite possibles et pour la plus grande satisfaction du client. Certaines compétences inhérentes au métier et à sa réussite gravitent autour de la profession, sans y être foncièrement rattachées. Votre dimension personnelle joue une part considérable dans l'exercice de votre profession.

Ainsi, un ensemble de modules thématiques de formation lié au domaine du conseil en image et comportant un total de 24 jours de formation additionnels vient faire une place aux disciplines contribuant à une meilleure connaissance de l'homme, dans sa dimension privée comme professionnelle. Certains de ces modules améliorent vos compétences personnelles, interpersonnelles et commerciales, d'autres participent à l'élargissement de vos services relatifs à l'image :

-  Coiffure / Visagisme
-  Maquillage - niveau avancé
-  Parfums
-  Personal stylist, personal shopper
-  Savoir-vivre et « business etiquette »
-  La colorimétrie - niveau avancé
-  Connaissance de soi et des autres par l'ennéagramme
-  Le coaching
-  La bonne communication du consultant
-  Vendre du conseil en image
-  Le consultant formateur en entreprise
-  Présentations et prise de parole en public
-  Perfectionnement de l'image personnelle du consultant - consultation avancée




(*) Pour de plus amples renseignements et les tarifs, veuillez consulter les chapitres correspondants.









2. Qu'est-ce que le Conseil en Image ?

Apparu en territoires francophones dans les années '80, le conseil en image a grandement évolué au regard du grand public. Tout d'abord perçu comme un service élitiste réservé aux politiciens ou aux stars du show-business, il a ensuite été appréhendé, grâce à la médiatisation du « relooking » comme une démarche tout à la fois ludique, intrigante et hasardeuse pour, de nos jours, représenter finalement un investissement dans la réussite professionnelle et l'épanouissement personnel de l'individu. Aujourd'hui, les compétences du conseil en image et le métier de consultant en image sont en pleine expansion : du particulier au cadre, de l'homme politique au dirigeant d'entreprise, des centaines de personnes font chaque jour appel à ce service.

Le conseil en image (personnelle et professionnelle) est une profession qui consiste à accompagner des personnes, à titre individuel ou en groupe, dans un cheminement de valorisation optimale de leur image. À l'aide d'un éventail de procédés, le client parvient à comprendre comment ses choix, en termes de coloris vestimentaires et de maquillage, de coupes de vêtements, de textures de tissus et d'accessoires, ou bien encore de coiffure et de parfum déterminent son apparence ; il comprend l'**impact de son image** et réalise à quel point son attitude et sa présentation peuvent influencer sur sa propre personne et sur le comportement des autres à son égard. Ainsi, le conseil en image consiste-t-il en la mise en place progressive des mesures d'accompagnement correspondant à la personnalité, au physique, à l'environnement, au budget et aux attentes du client, en vue de révéler une image valorisante et cohérente.

Les étapes du processus :

-  Transposé dans le contexte du conseil en image, le **coaching** apporte au client le soutien dont il a besoin pour qu'il entreprenne les actions nécessaires à la réalisation de sa vision, de ses objectifs et de ses désirs de changement. Tel un "passeur", le coach aide la personne à s'ouvrir à elle-même et à l'évolution de son image. Au-delà de la demande de simple "relooking", le coaching inscrit alors l'image dans la systémie et la complexité du client. Dès lors, le coach/consultant en image utilise un processus de recherche et d'exploration personnelle afin d'éveiller le client à une prise de conscience et à une responsabilisation face aux divers aspects de son image, inscrites dans la durée.
-  Par une **analyse de couleurs**, le client voit de ses propres yeux, comment, en portant des coloris s'harmonisant avec les caractéristiques des couleurs de son teint, de ses yeux et de ses cheveux, il peut offrir une image plus resplendissante, plus harmonieuse et plus attrayante ; il maximise son influence dans la relation interpersonnelle et son message est d'autant mieux reçu. La **méthode directionnelle** d'analyse Première Impression donne des résultats plus précis et plus personnalisés, en alliant l'artistique et le rationnel, puisque les nuanciers offrent un éventail de quarante huit possibilités, offrant ainsi une palette affinée, subtile et personnalisée.
-  L'**étude de la silhouette et du visage** révèle un ensemble de règles simple, sur les proportions, les volumes, les formes de vêtements, les textures de tissus, les encolures, les détails de stylisme et les multiples accessoires flattant au mieux le physique du client. L'élégance et la confiance en soi qui en résultent constituent un facteur non négligeable pour les personnes, hommes ou femmes, en quête par exemple d'une image professionnelle réussie et qui demeure en harmonie avec eux-mêmes.

-  L'évolution de l'image du client s'accompagne généralement d'un changement de **coiffure** : les compétences en colorimétrie, en visagisme et en style vestimentaire du consultant se concrétiseront dans le conseil coiffure et participeront à la complicité avec le coiffeur.
-  L'ensemble de la méthode prend en outre en considération la **personnalité** et le mode de vie du client qui vont venir ajouter une dimension nouvelle et encore plus personnalisée au **style vestimentaire**, cet aspect plus psychologique, émotionnel et impalpable du vêtement qui reflète la personne interne.
-  L'attitude et le comportement constituant également des facteurs importants dans l'image et les rapports à l'autre, le client gagne à maîtriser les rouages du **savoir-vivre**. Connaître les us et coutumes d'autres cultures, observer les règles de politesse et d'hospitalité témoignent du respect et de la générosité à l'égard de toute personne que les circonstances l'amènent à rencontrer.
-  Grâce à une communication positive, le **pouvoir de séduction** se renforce : le client voit son charisme se déployer. Une présentation flatteuse, un comportement idoine et une communication ouverte et authentique développent naturellement son assurance et son rayonnement, pour la réalisation de son plein potentiel.
-  La **promenade olfactive** permet par ailleurs de découvrir les familles et les facettes de l'univers des parfums qui mettront d'autant mieux en relief le sillage de l'image dégagee. Le raffinement d'un savant mélange de souvenirs, de senteurs préférées et d'alliance image / parfum.
-  Sensuivent les phases de mise en application de tous les conseils apportés pendant les consultations ; avec le **tri** et l'**agencement de la garde-robe**, généralement réalisés à domicile. Ils visent à aider le client à évaluer sa garde-robe afin de bâtir un ensemble de tenues flatteur, facile à coordonner et approprié à son budget, à son mode de vie, à son environnement et à sa personnalité.
-  Intervient également le **service shopping**, en pleine expansion, consistant en un accompagnement dans les magasins pour les achats vestimentaires. Le ciblage et l'assistance du consultant rendent cette étape plus productive et plus efficace pour le client, tout en éliminant les recherches infructueuses, le stress et les pertes de temps. Les personnes ayant peu d'affinités avec les vêtements, ou avec les boutiques ou accaparés par leur vie professionnelle sont particulièrement preneurs de ce type de service, pouvant ainsi être proposé à intervalle régulier.
-  Quoiqu'il en soit, tout client se voit finalement proposé un **suivi**, pour la continuité et l'assurance d'une bonne mise en pratique ou encore, pour une mise à jour en fonction de l'évolution des modes et des tendances.

Grâce à son principe de **coaching de l'image et du comportement**, le concept Première Impression révèle l'expression du style personnel (personal styling), présentant tout individu sous son meilleur angle possible, en contexte privé, social ou professionnel. La position et l'environnement professionnels sont, selon les objectifs pris en compte dans le processus. L'approche permet ainsi une interprétation et une adaptation personnalisée de ce nouveau talent et atout, en fonction de l'humeur de la personne, de la mode et des circonstances, tout en projetant **une apparence fidèle à l'être**.








3. Qui a recours au Conseil en Image ?

Marché privé

Des hommes et des femmes de tous horizons prenant soin de leur image, se préoccupant de leur "look" et de son devenir, ainsi que de la façon dont ils sont perçus par le monde extérieur – parce qu'ils ont conscience que, en l'espace de 30 secondes, leurs interlocuteurs se sont forgés une opinion de leur personne, basée à plus de 93% sur leur communication non verbale.

L'importance de tirer parti au mieux de sa première impression est ainsi reconnue par un nombre croissant d'individus de tout âge ; ceux qui sont au foyer ou ont une situation professionnelle des plus prestigieuses ; ceux qui sont à la recherche d'une promotion ou d'un emploi – éventuellement pour la première fois, etc.

Notre expérience montre que le/la client(e) typique est l'individu qui :

-  Est à la recherche d'un changement de carrière, souhaitant remettre son image au goût du jour et paraître ainsi au mieux lors de son entretien.
-  Anticipe de rentrer sur le marché de l'emploi après une interruption - souvent lorsque les enfants quittent la maison parentale - et a besoin d'aide pour retrouver une image professionnelle appropriée.
-  Se sent dans une impasse ou négligée dans son travail, et reconnaît que son apparence pourrait constituer une entrave à ses possibilités de promotion.
-  A besoin d'un regain de confiance en soi, suite à un important changement de vie (maladie) ou de circonstances (divorce, deuil, pour ne citer que quelques exemples).
-  A envie de valoriser au mieux son image en apprenant à mieux se connaître dans une démarche de développement personnel.
-  Les étudiants sur le point de démarrer leur carrière.
-  Les hommes et les femmes qui prétendent avoir une garde-robe pleine de vêtements, et ... "rien à se mettre" !









Les collaborations avec les grands magasins, les boutiques, les coiffeurs, les centres de beauté, d'amincissement, les opticiens sont sources de multiples rencontres et d'opportunités variées pour tout professionnel de l'image ouvert et flexible.

Marché des entreprises

Nombreuses sont les sociétés qui reconnaissent également le rôle croissant que joue la présentation pour une communication efficace et positive entre employés, ainsi que dans leur image globale vis-à-vis des partenaires externes. Dans un monde concurrentiel régi par le visuel et la performance, **toute entreprise sait aujourd'hui que le message est toujours identifié au messenger et que ce ne sont plus les produits qui font la différence - c'est l'humain**. La confiance en soit qui en résulte pour le collaborateur est une aussi un facteur de bien-être non négligeable.

Un employé, quel que soit son rôle, contribue de façon significative à l'image globale émanant de l'entreprise qui l'emploie. Le rayonnement d'une société est constitué d'éléments allant bien au-delà d'un logo, d'une mission corporative ou de l'excellence de ses emballages. Tout ce qui émane d'une organisation doit apparaître comme une affirmation de sa propre identité. Une image professionnelle implique une attitude professionnelle. Or, contrairement à l'acquisition d'une expérience et de qualifications demandant des années, communiquer avec succès et avec impact, en prenant soin de tous les divers aspects possibles de l'image s'acquiert pour une entreprise, en un laps de temps raisonnable

Les partenaires les plus sensibles au conseil en image proviennent habituellement des secteurs suivants :

-  L'enseignement, les grandes écoles, les universités
-  La formation
-  L'emploi, le recrutement, le repositionnement de carrière
-  L'animation
-  Les médias
-  Les services commerciaux de tous bords
-  La direction, les postes clés
-  L'accueil, les salons, les organisateurs d'événementiels

Couplé à d'autres facettes du développement personnel ou de la formation telles que la prise de parole en public, la communication, le savoir-vivre, la gestuelle, la voix, le coaching, etc. (thèmes des modules complémentaires) le conseil en image prend alors toute son ampleur dans le cadre de la vie professionnelle. Proposant des services d'accompagnement rarement disponibles à l'interne, le consultant en image se présente alors en expert du conseil en communication.

Tout simplement parce que nous nous habillons toutes et tous chaque jour de notre vie, le conseil en image jouit d'une place de marché quasi universelle.

1.

4. A qui s'adresse le métier de consultant(e) en Image ?

En tant qu'activité à part entière, le Conseil en Image offre une opportunité de carrière aux personnes :

- Ayant un sens du beau et un flair certain et naturel pour les couleurs, les matières, les ambiances et la mode.
- Aimant mettre les autres sur la voie de l'assurance et au comble de leur personne, par une optimisation objective de leur bien-être et par le biais de l'élégance.
- Souhaitant orienter leurs activités vers les relations humaines et le développement personnel.

Cette opportunité peut ainsi convenir à des personnes à la recherche d'un emploi à mi-temps aussi bien qu'à plein temps, et voulant se lancer dans une carrière épanouissante et prometteuse.

De par son statut indépendant, l'exercice de la profession offre une extrême souplesse. Vous avez le choix de conseiller vos client(e)s de façon individuelle, ou en groupe, sous forme de consultations privées, de conférences, d'ateliers, ou de cours. Votre expérience professionnelle passée et vos ambitions personnelles détermineront le domaine dans lequel vous souhaitez vous implanter - au niveau individuel, et/ou des entreprises, marché en pleine croissance né sous l'émergence de cette volonté et de ce besoin de donner un sens plus humain et plus individualisé à une image purement professionnelle, elle-même poussée par une concurrence implacable.











-  Ce service peut par ailleurs venir se juxtaposer à une entreprise déjà existante (salon de coiffure, institut de beauté, boutique de prêt-à-porter, centre d'amincissement, coaching, psychothérapie, par exemple), rajoutant ainsi une dimension nouvelle et intéressante à une gamme établie de services. Ce "conseil beauté élégance" accroît les qualités professionnelles et développe le chiffre d'affaires, tout en dynamisant le commerce et la profession initiaux.
-  De plus en plus fréquemment, le concept Première Impression attire des experts issus de domaines tels que les Relations Humaines, la formation, le conseil en entreprise, le recrutement, le coaching et désireux d'introduire l'image dans leur portfolio de compétences.
-  La formation constitue également un **enrichissement personnel**. Elle s'adresse alors aux personnes désireuses de projeter le meilleur d'elles-mêmes et de contribuer au bien-être de leur entourage - sans projet professionnel précis.

5. Quelles sont les qualités requises par la profession ?





La formation est accessible à toutes et à tous quel que soit le niveau d'étude, votre âge ou votre profession actuelle. Le client d'un(e) consultant(e) n'achète pas un diplôme, il achète des résultats et une image valorisante. La formation ne nécessite pas de connaissances particulières au départ – toutes les compétences nécessaires à la réussite de votre entreprise vous sont apportées tout au long du stage de base et des modules thématiques ; il est demandé une bonne culture générale, **le respect des valeurs humaines, une vraie motivation**, le sens de la rigueur et une certaine forme de maturité.

Les gens suivant la formation proviennent par conséquent de tous horizons ; à titre d'exemples, voici parmi les participants de ces deux dernières années les divers types de métiers rencontrés : enseignants, esthéticiennes, coiffeurs, maquilleurs, chefs d'entreprise, conseillers en relations humaines, sophrologues, infirmières, responsables en parfumerie, employés de commerce, libraires, coachs, agents de tourisme, psychologues, acheteurs, stylistes, formateurs, costumières, gestionnaires de fortunes, médecins, etc.

Pour réussir, un(e) consultant(e) doit avoir :

-  Le sens du beau
-  Des talents de communication
-  Le sens du contact humain
-  Une bonne écoute et une empathie
-  Une fierté de son allure personnelle
-  Confiance en soi
-  Un grand enthousiasme - et la faculté de le transmettre
-  De la détermination
-  Le pouvoir de se motiver seul(e)
-  La volonté de s'engager - à mi-temps ou à plein temps

Faire l'**expérience personnelle des consultations de base** "Couleurs, Lumière & Maquillage" et "Silhouette, Visage & Style" avant votre inscription au stage de base **est un pré-requis non obligatoire mais fortement recommandé**. De multiples raisons expliquent ce parti pris :

-  Il est cohérent que vous fassiez l'expérience de ce que vous proposerez à vos clients.
-  En cernant bien les finalités de votre futur métier, vous assimilez d'autant mieux le contenu et la finalité de votre formation.
-  Sensibilisé(e) aux composants de votre propre image, vous êtes plus ouvert(e) et réceptive/f à l'intégration des conseils pour les autres pendant la formation.
-  En tant que professionnel de l'image, il importe que vous soyez votre meilleure carte de visite possible.

6. Comment est réglementée la profession ?

La profession de consultant(e) en image n'est pas réglementée, tout comme ne le sont pas (encore) d'autres professions, telles la formation, le conseil, les relations publiques ou la psychothérapie. Première Impression contribue à développer la profession et veut être un interlocuteur auprès des pouvoirs publics lorsqu'une réflexion s'engage un jour sur la réglementation de celle-ci.

Il existe au Royaume Uni depuis 1988 une association de consultant(e)s en image (la Federation of Image Professionals International - FIPI) remplissant les objectifs suivants : promouvoir le secteur de l'image, créer un label de qualité au travers d'un cahier des charges pour les consultants et pour les centres de formation, définir un code déontologique pour la profession, apporter un soutien dans le développement et la formation de ses membres et constituer un point central d'information et de ressources pour le public, les entreprises et les médias. Ce regroupement a vu le jour selon le modèle de son homologue américain l'AICI. La fédération, bien qu'implantée en Angleterre compte des membres dans le monde entier. Elle est légalement reconnue et est **représentée par Myriam Hoffmann au niveau Européen.**

Myriam Hoffmann est la seule diplômée francophone de la FIPI qui est à ce jour l'unique corps accréditeur dans le secteur de l'image. Ce brevet d'Etat est ratifié par le City & Guilds of London Institute qui est en charge de l'inspection et du respect du cahier des charges. Cet institut international est le plus grand organisme d'examen et de qualification technique en Grande-Bretagne et il opère sous charte royale. Les membres certifiés de la FIPI jouissent du privilège unique de cet examen reconnu et accrédité par une tierce partie.

La fédération qui contrôle le niveau de ses membres d'une part, a également pour mission de sauvegarder leurs intérêts : elle a établi en juin 1998 un cahier des charges pour les sociétés formatrices. Cet échéancier a placé First Impressions et Première Impression comme étant les deux des trois premiers centres de formation à en satisfaire les modalités, ce qui leur a permis d'être les premiers bénéficiaires du label de qualité ATP (Accredited Training Provider).

En décembre 2002, avec l'appui de diverses collaboratrices, Myriam Hoffmann a donné l'élan à la création d'une association semblable à la FIPI, en Suisse : l'Association Suisse des Consultants en image - ASCI, dont elle fût Présidente d'Honneur.

Aujourd'hui, Myriam Hoffmann se donne pour mission de faire reconnaître la profession au niveau fédéral suisse, grâce notamment à la création d'un **Examen Professionnel** relevant de l'Office Fédéral de la Formation Professionnelle et de la Technologie (OFFT).

A la sortie de votre formation de base, vous serez "**Consultant(e) Certifié(e)**" selon le concept Première Impression®. Pour obtenir cette qualification, vous aurez suivi le parcours complet de la formation de base, ce qui vous permettra de vous inscrire professionnellement à la FIPI (en tant que Membre Affilié Enregistré) ou aux regroupements français et/ou suisses.

Pour acquérir le statut de "**Maître Praticien**", vous aurez participé à l'intégralité des modules thématiques complémentaires Première Impression (niveau 2).



Face à la croissance régulière du nombre des consultants formés selon le concept Première Impression® et à celle, particulièrement fulgurante, du nombre des consultants en image ou personal shoppers en général, certains dérapages et confusions se font sentir dans la profession ; au regard de la liberté dont vous jouissez en tant que consultant en image formé selon les méthodes de Première Impression, il nous semble normal, éthique, professionnel et nécessaire de poser certains cadres à notre "collaboration" et à notre domaine d'activité.

Première Impression dispose ainsi d'un accord d'engagement et d'une **Charte Déontologique** que vous vous engagez à respecter au moment de votre inscription et dès lors de votre participation au stage de base.

7. Est-il possible de bien gagner sa vie dans la profession ?

Lorsque vous suivez la formation selon le concept Première Impression, vous êtes susceptible de devenir, après acceptation de votre demande et réussite de votre formation de base, un(e) consultant(e) indépendant(e), un véritable chef d'entreprise devant subvenir à ses propres frais - et non plus un(e) employé(e). Comme toute personne indépendante, vous aurez besoin de motivation et de persévérance. Les bagages que vous rapporterez de vos formations ainsi que le soutien de Première Impression sont conçus pour vous permettre de satisfaire vos aspirations, quelles qu'elles soient. Les récompenses financières sont élevées pour la personne engagée à travailler sérieusement dans l'établissement de ses affaires jusqu'à un niveau, dont de nombreux/ses consultant(e)s jouissent actuellement.

Vous êtes le/la seul(e) à pouvoir décider de ce que vous pouvez attendre de votre entreprise - ceci dépendant aussi bien sûr, de votre propre investissement en temps et en énergie. Certain(e)s consultant(e)s font le choix de travailler à temps partiel. D'autres travaillent à plein temps. Vous devez considérer qu'environ un tiers de ce temps pour les mi-temps et un quart pour les plein-temps - voire davantage au départ - va être consacré au marketing, à la commercialisation et à l'administration de votre cabinet. Le reste sera rendez-vous, consultations et missions. C'est pourquoi il est capital de se forger une clientèle des plus satisfaites qui contribuera à étendre votre notoriété.

Si vous partez de zéro, songez qu'il vous faudra environ un an pour vous faire connaître, deux pour en vivre. Certains mettent plus de temps, d'autres moins, selon leurs stratégies de développement, leur réseau relationnel et leur profession de base. Si vous travaillez dans un domaine voisin ou complémentaire et que vous avez déjà des clients, votre démarrage sera plus prompt : quelques semaines ou mois, le temps d'ajuster vos propositions.

La combinaison de vos honoraires de consultation, d'accompagnement shopping et de mission en entreprise, ainsi que votre marge de vente des produits apporte à toutes et à tous des récompenses certaines, et pour les plus ambitieux/ses d'entre vous, une source de revenus non négligeable.

Exemple de rémunération (en €)					
Consultation	Honoraires	Vente de produits	Frais directs	Bénéfice	Temps alloué
Couleur groupe	1140	213	211	1142	4 heures
Couleur indiv.	330	76	67	339	2 heures 30
TOTAL BRUT				1481	6 heures 30

Les consultations de groupe exigent plus d'heures de travail ; les clients paient cependant moins car ils reçoivent une attention moins soutenue de votre part. Les formats de missions de formation en entreprise s'échelonnent de la séance de coaching personnel à la présentation ou conférence pour audiences importantes, en passant par l'atelier pratique en petit groupe. Les honoraires, tributaires de nombreux facteurs sont plus conséquents, pouvant s'étendre de € 800 à 2'500 par jour. Vos prix sont influencés par votre expérience, vos compétences complémentaires ainsi que votre positionnement géographique. Nous vous recommandons simplement de ne pas descendre au-dessous de la liste des prix recommandée. Le module "Vendre du conseil en image" a pour but de répondre à toutes ces questions commerciales et stratégiques.

Un nombre croissant de consultants optent pour une rémunération à l'heure (€ 100 / heure en moyenne), donnant au client les moyens de choisir les aspects de son image à aborder dans un laps de temps proportionnel à son budget.

Vos récompenses sont ainsi à la mesure de votre succès, lorsque vous répondez à l'attente de vos client(e)s, par vos services professionnels, personnalisés et attentifs et que ceux-ci sont encore appuyés par des supports et des produits exclusifs et de qualité - faisant partie intégrale du service. La majorité des clientes veulent par exemple emporter les produits de maquillage utilisés lors de leur consultation, de manière à ce que leur nouveau "look" devienne une réalité quotidienne - tout simplement parce qu'il est plus facile de changer de maquillage que de garde-robe du jour au lendemain ! Le maquillage est un atout beauté - au même titre qu'un accessoire vestimentaire. Recevoir une leçon d'auto-maquillage simple mais efficace, dans un environnement calme et privé, selon les conseils d'un(e) professionnel(le) est le souhait de bien des femmes.






En choisissant la gamme exclusive de First Impressions «The Colour Collection» comme marque de produits de maquillage, vous jouissez d'une **marge bénéficiaire nette comprise entre 33 et 40%**. Cette gamme de produits cosmétique est à différencier de toute autre marque de maquillage en ce sens où ce n'est pas une gamme choisie en fonction des tendances de la mode avec un réassortiment saisonnier, mais une gamme de base conçue pour répondre à toutes les possibilités colorimétriques et donc, tous les besoins du/de la consultant(e). First Impressions introduit toutefois régulièrement de nouvelles teintes de fards, de rouges à lèvres, de crayons, etc. pour traduire au mieux l'évolution des grandes tendances.

Pour satisfaire la demande de vos clientes, nous vous recommandons, par expérience, de maintenir un stock équivalent à environ quatre semaines de travail. Cet investissement est relativement bas, grâce aux services de livraison rapides et efficaces de First Impressions - la plupart des commandes (montant minimal franco de port : € 260 (CHF 400) sont expédiées par courrier le jour de leur réception. Alors que votre renommée s'étend et que vous gardez le contact avec vos clientes, un flot régulier et soutenu de ventes (éventuellement par correspondance) vient gonfler vos revenus. L'approche du marché vise à mettre un accent tout particulier sur la **qualité de service à la clientèle** et sur **sa fidélisation à tous les niveaux**.

8. Quels sont les objectifs pédagogiques des formations Première Impression ?

Comme pour toute profession, votre formation - ainsi que l'expérience que vous acquerez, est la clef de votre succès.

Les formations (formation de base + modules thématiques) Première Impression visent à vous apporter les cinq dimensions vitales et nécessaires à votre métier et à sa réussite, afin de vous rendre **opérationnel** :

-  Toutes les connaissances nécessaires en coaching, couleurs, formes, style, parfums, coiffure, maquillage, savoir-vivre
= **COMPETENCES TECHNIQUES**
-  Une connaissance de soi et des autres pour une communication saine, efficace
= **DIMENSION PERSONNELLE**
-  Votre meilleure carte de visite possible
= **OPTIMISATION DE VOTRE PROPRE IMAGE**
-  La connaissance et les divers abords de votre marché
= **MARKETING**
-  Un cadre professionnel éthique
= **CHARTRE DEONTOLOGIQUE**

La formule de réussite des formations :

SAVOIR ETRE	SAVOIR	SAVOIR FAIRE
Image personnelle congruente Charisme Connaissance de soi et des autres Communication Confiance en soi Savoir-vivre	Compétences des divers axes du conseil en image	Techniques de coaching Techniques d'analyses Poses de diagnostics Stratégies de développement

9. Quelles sont les options de formation ?

Première Impression met à votre disposition les formations dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin.

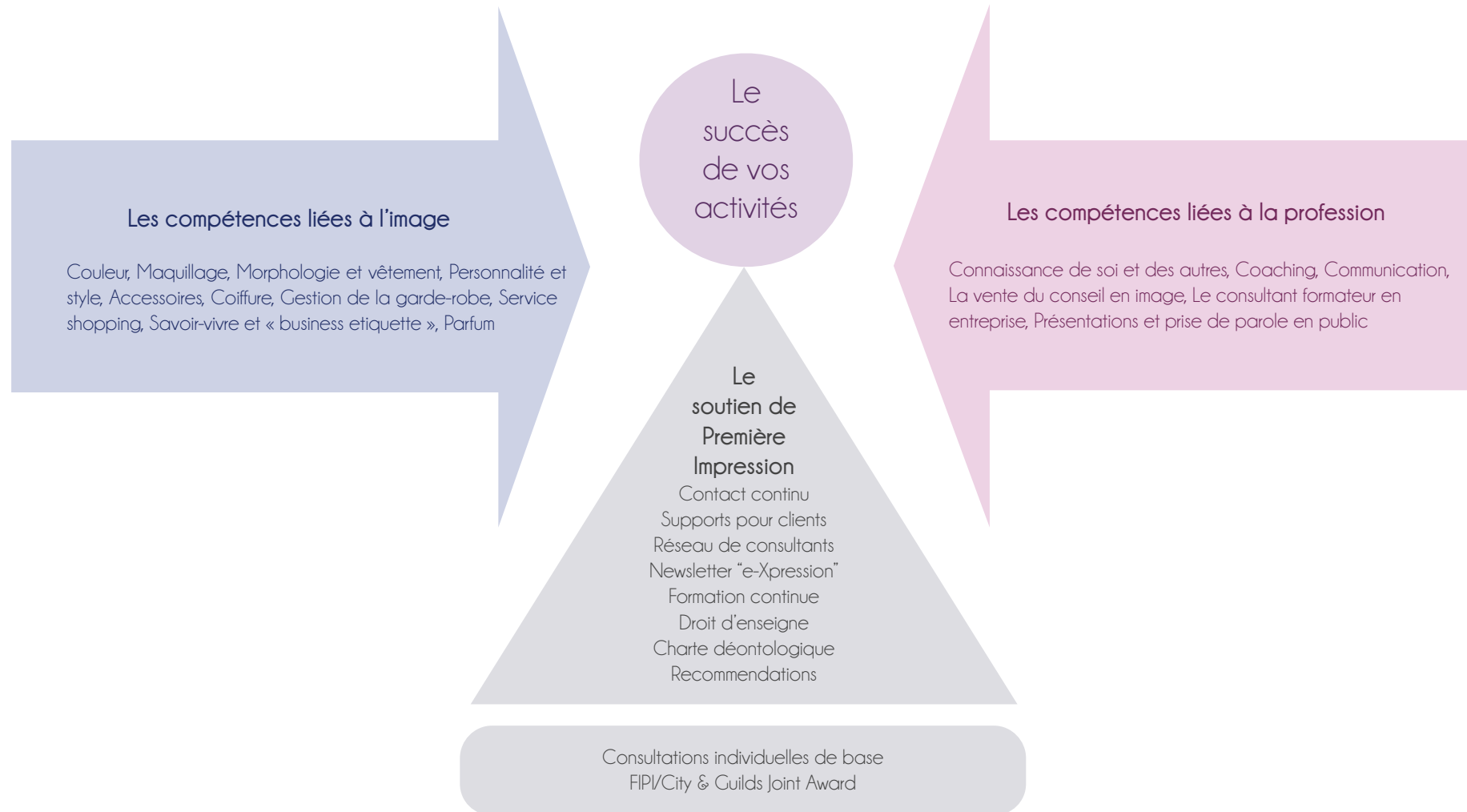
Nous développons les compétences relatives à l'image à proprement parler, ainsi que les compétences relatives au développement de vos activités, ces dernières étant essentielles à l'établissement durable de votre entreprise. Le diagramme ci-après illustre les divers éléments nécessaires à l'implantation profitable et favorable de vos activités à long terme. Les besoins de chacun différant généralement les uns des autres, nous nous ferons un plaisir de vous conseiller sur les bonnes directions à prendre.

Sujets relatifs à l'image - Homme et Femme

- L'activité de conseil en image
- Couleur
- La colorimétrie (niveau 2)
- Maquillage
- Eurythmie morphologique
- Personnalité et style
- Accessoires
- La coiffure (niveau 2)
- Gestion de la garde-robe
- Accompagnement en boutique
- Savoir-vivre et « business etiquette » (niveau 2)
- Le parfum (niveau 2)

Sujets relatifs à l'activité de conseil (niveau 2)

- Connaissance de soi et des autres par l'ennéagramme
- La part de coach du consultant
- Apprendre à communiquer efficacement
- Vendre du conseil en image
- Le consultant formateur en entreprise
- Présentations et prise de parole en public



10. Qu'est-ce que la formation de base ?

Module de formation de base : Introduction à l'activité et au concept

Réf : IAC1

Formateur : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifiés au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Introduction à l'activité et au concept	
1 jour	<ul style="list-style-type: none"> • Bienvenue, présentations, agenda et objectifs • Introduction au métier du conseil en image • Les champs d'action du consultant en image • L'organisation administrative • La gestion de votre activité • Votre installation, votre espace de travail • Engagements et Charte Déontologique • Vos objectifs • Votre démarrage • Le suivi à votre disposition
CHF 1050	
Matériel correspondant : -	

Module de formation de base : Colorimétrie & analyse de couleurs

Réf : CAC1

Formateur : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifiés au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Colorimétrie & analyse de couleurs	
2 jours	<ul style="list-style-type: none"> • Théorie de la couleur • Historique de la colorimétrie • Avantages de l'analyse des couleurs • Exposé des diverses méthodes d'analyse des couleurs • La Méthode Directionnelle d'analyse des couleurs • Technique de manipulation des étoffes • Analyse des couleurs des participants • Pratique d'analyse des couleurs sur modèles • Les particularités des peaux sombres, métissées, asiatiques • Composition et explications du nuancier du client • La consultation couleurs • Les documents à remettre • Langage et psychologie des couleurs
CHF 3440	
Matériel correspondant : <ul style="list-style-type: none"> • le jeu de 132 étoffes d'analyse (coton grand teint) • un jeu complet de portefeuilles de couleurs des 24 groupes primaires (nuanciers en tissus) • un peignoir • un bandeau 	

Module de formation de base : Maquillage

Réf : M1

Formateur : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifiés au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Maquillage	
2 jours	<ul style="list-style-type: none">• La terminologie, les produits, les outils et la gestuelle• Théorie et techniques de maquillage• Comprendre les besoins véritables de la cliente• Démonstration de maquillage sur modèle• Démonstration d'auto-maquillage sur modèle• Les principales corrections• Le maquillage selon les âges• Présentation de la gamme Première Impression et son argumentaire de vente• Pratique d'auto maquillage sur modèles• Le bilan maquillage et les documents à remettre• Déroulement complet de la consultation couleurs et maquillage
CHF 2470	
Matériel correspondant : <ul style="list-style-type: none">• une mallette métallique contenant tous vos testeurs de produits cosmétiques• des sets de table	

Module de formation de base : **Style & personnalité vestimentaire**

Réf : SPV1

Formateur : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifiés au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Style & personnalité vestimentaire	
1 jour	<ul style="list-style-type: none">• Les divers types de personnalités• Les différents styles vestimentaires• Les implications du style sur l'image globale• Le style des participants• Exercices• Confection de dossiers• Déroulement complet de la consultation silhouette, visage et style
CHF 1070	
Matériel correspondant : <ul style="list-style-type: none">• les dossiers de style pour femme correspondants	

Module de formation de base : Eurythmie morphologique

Réf : EM1

Formateur : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifiés au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Eurythmie morphologique	
2 jours	<ul style="list-style-type: none">• Théorie de la consultation silhouette• Avantages de la consultation silhouette• Etude morphologique de la silhouette des participantes et sur modèles• Harmonisation des formes• Rééquilibrage des particularités• Formes, volumes, proportions, matières et finitions du vêtement• Accessoires• Composition du dossier de la cliente
CHF 2210	
Matériel correspondant : <ul style="list-style-type: none">• les dossiers de style pour femme correspondants	

Module de formation de base : Autour du visage

Réf : AV1

Formateur : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifiés au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Autour du visage	
1 jour	<ul style="list-style-type: none">• Les différentes formes de visage• Etude morphologique du visage des participantes• Les encolures• Le choix des lunettes• L'accompagnement chez l'opticien• Le conseil coiffure• Accessoires• Le visage, la coiffure et les accessoires des participantes• Composition du dossier de la cliente
CHF 1070	
Matériel correspondant : <ul style="list-style-type: none">• les dossiers de style pour femme correspondants	

Module de formation de base : Garde-robe & personal shopping

Réf : GPS1

Formateur : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifiés au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Garde-robe & personal shopping	
1 jour	<ul style="list-style-type: none">• Processus d'analyse et de gestion de la garde-robe• Organisation de la garde-robe• Coordination de la garde-robe• Hygiène vestimentaire• Le bon tombé du vêtement• Les astuces shopping• Mise en situation en magasin• Service "shopping" vestimentaire
CHF 1050	
Matériel correspondant : <ul style="list-style-type: none">• les dossiers de style pour femme correspondants	

Module de formation de base : Conseil en image pour l'homme

Réf : CIH1

Formateur : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifiés au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Conseil en image pour l'homme	
1 jour	<ul style="list-style-type: none">• Les particularités de l'analyse de couleurs sur homme• Théorie de la consultation silhouette masculine• Harmonisation des formes• Rééquilibrage des particularités• Formes, volumes, proportions, matières et finitions du vêtement• Les différentes formes de visage masculin• Les divers types de personnalités et de styles vestimentaires• Accessoires• Pratique de consultation en image sur modèle• Composition du dossier du client
CHF 1050	
Matériel correspondant : <ul style="list-style-type: none">• le dossier de style complet pour homme	

Module de formation de base : Supervision & validation des acquis

Réf : SVA1

Formateur : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifiés au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Cette séance, obligatoire pour les personnes ayant suivi le stage de base dans son intégralité et visant à vous mettre en situation de consultation dans un environnement préalable «sûr» vous permet de développer votre assurance et votre fluidité de déroulement, tout en vous donnant l'opportunité de pratiquer toutes les facettes de la formation de base.

Supervision & validation des acquis	
1 jour	<ul style="list-style-type: none">• Pratique supervisée de la consultation «Couleurs & Maquillage» et «Silhouette, Visage & Style» sur un modèle de votre choix (homme ou femme) *• Restitution personnalisée de la pratique• Les différents types de clients et la façon de les diriger en consultation• Plan d'action de perfectionnement
CHF 1050	
Matériel correspondant : - * Possibilité de mettre un modèle à votre disposition au tarif de CHF 95	

Module de formation de base : Votre meilleure image

Réf : VMI1

Consultant : Myriam Hoffmann

Les neuf modules de votre formation de base vous apportent toutes les connaissances de fond pour faire de vous des consultant(e)s qualifié(s) au lendemain de votre formation. Les modules peuvent être suivis dans leur intégralité et sans interruption ou bien séparément.

Cette consultation visant à optimiser votre propre image de façon à faire de vous une véritable carte de visite de votre activité n'est pas obligatoire, mais est **fortement conseillée en amont du démarrage de votre formation.** (Lire page 13.)

Votre meilleure image	
2 x 3 heures	<ul style="list-style-type: none">• Votre analyse des couleurs• Remise et explications du nuancier personnalisé• Leçon d'auto-maquillage• Votre analyse morphologique• Rééquilibrage et harmonisation de votre silhouette• Ligne, volumes, longueurs, proportions, coupes• Essayages de tenues apportées• Détermination de votre style vestimentaire• Analyse morphologique de votre visage• Lunettes, coiffure, accessoires, encolures• Remise et explications de votre dossier personnalisé
CHF 1590	
Inclut : - Votre nuancier couleur - Votre dossier personnalisé	

A l'issue du stage de base tel que décrit ci-dessus à travers le 9 modules, vous serez Consultant(e) en Image ; capable de réaliser des consultations de couleurs, des consultations de style, du personal shopping sur une femme, un homme, en individuel ou en groupe.

La formation de base ouvre les portes aux modules thématiques visant à perfectionner vos acquis pour mieux servir le client, à rendre vos services encore plus performants et attrayants et à donner plus de substance à vos consultations et missions de formation.

Ce que comporte également les frais d'inscription à chacun des modules de la formation de base :

1. Un **manuel complet de formation** (plus de 350 pages en tout) ainsi que divers dossiers pédagogiques – **activités et lecture préparatoires à la formation** dès réception de votre inscription.
2. Un **certificat de formation signé**, à l'achèvement réussi de la formation de base et / ou de chacun des modules de formation.
3. Le **contact pendant une année** avec Myriam Hoffmann à l'issue du stage, en fonction de vos besoins.
4. Le droit de participer, **gratuitement et autant de fois que nécessaire**, aux modules de la formation de base que vous avez déjà suivis, pour révision ou réactualisation des connaissances.
5. Le **droit d'utiliser le nom et le logo de Première Impression®** pour votre entreprise. Ce droit d'enseigne est disponible, sans constituer une obligation.
6. L'accès aux **supports pratiques remis à l'issue de toute consultation** : portefeuilles, portfolio de style, produits de maquillage, supports visuels.
7. L'accès aux divers **modules thématiques du niveau Maître Praticien** du métier de conseil en image.
8. L'**abonnement** (gratuit la première année - CHF 75 / € 68) à la **Newsletter électronique e-Xpression**. Cette lettre d'information trimestrielle interne constitue un lien continu entre le siège social et les consultant(e)s,
9. L'opportunité d'intégration au **réseau** des consultant(e)s en image formé(e)s par Première Impression.
10. La possibilité de devenir **Membre Affilié Enregistré de la FIPI** ou de toute autre association professionnelle non lucrative.

11. Que sont les modules thématiques du niveau Maître Praticien ?

Module complémentaire Conseil en Image et Coiffure

Réf : CIC2

Durée : 2 jours

Formateur : Sandra Favez, Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 1'060

Partie intégrante de l'image, la coiffure joue un rôle fondamental dans l'apparence globale. Les attentes sont fortes de la part des clients : dans le cadre de la consultation comme en accompagnement chez le coiffeur, il importe que le consultant soit à même de satisfaire à cette demande avec compétence et professionnalisme. Ce module donne plus de substance et de crédit à la partie coiffure des consultations. Il livre les bases de la coiffure et du visagisme, dans le but de fidéliser et de développer la clientèle.

Points clés du module CIC2 :

- La clarification des attentes des clients.
- La maîtrise du langage couleur et technique de la coiffure.
- Les règles du visagisme : positionnement des formes et des volumes.
- Des conseils précis sur la meilleure façon de tirer parti de la chevelure.
- Les moyens d'une bonne communication avec le coiffeur.

Module complémentaire Maquillage Niveau avancé

Durée : 1 jour

Tarif : CHF 540

Réf : MNA2

Formateur : Myriam Hoffmann

Le maquillage fait partie, depuis des millénaires, de ces rituels de beauté. Se sentir belle réveille l'éclat, ensoleille le regard, accroche le sourire. - toutes nos clientes désirent cette beauté. Se souvenir d'avoir été séduit par une femme lumineuse, pétillante, généreuse ou mystérieuse et non pas de son maquillage, traduit réellement notre philosophie. Ce module vise à approfondir les acquis de la formation de la base : outils, morphologie, corrections et vous livre des astuces et des techniques nouvelles pour révéler cette beauté qui sommeille en chacune de nos clientes. Il apporte une plus grande assurance au consultant dans la réalisation du ou des maquillages de sa cliente.

Points clés du module MNA2 :

- Présentation et technique d'utilisation du matériel de maquillage
- Etude de la morphologie du visage
- Corrections : lèvres, sourcils, yeux, visage
- Réalisation d'un maquillage «nude»
- Réalisation d'un maquillage sophistiqué

Module complémentaire Comprendre pour aimer et mieux conseiller le parfum Réf : CCP2

Durée : 2 jours

Formateur : Isabelle Halle, Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 1'180

Partie intégrante de l'univers de la beauté, le parfum joue un rôle indéniable au niveau de l'image en magnifiant l'impact des premières impressions. Mieux encore, bien choisi, il sublime la personnalité et de ce fait, participe subtilement à la séduction, tout en consolidant encore la confiance en soi. Pourtant, parmi les lancements incessants, comment ne pas se laisser indûment convaincre par ailleurs par la communication ou l'image d'une marque ? Cette formation aide le consultant à guider le client dans le choix des parfums qui mettront d'autant mieux en relief le rayonnement de leur image.

Le module CCP2 vise à apprendre le consultant à :

- Comprendre les parfums, pour mieux les aimer et mieux les proposer.
- Permettre au client de découvrir son patrimoine olfactif.
- Aider le client à cibler sa demande en parfumerie et à choisir avec discernement le parfum sublimant au mieux sa personnalité et son style vestimentaire.
- Développer une « consultation parfum » en parfait complément de ses autres services.

Module complémentaire Savoir-vivre et Business Etiquette

Durée : 2 jours

Tarif : CHF 1'060

Réf : SBE2

Formateur : Myriam Hoffmann

Le savoir-vivre ne poursuit d'autre but que celui d'huiler les rouages dans la vie (des affaires). Il se fonde sur le respect de l'autre, fait partie des premières impressions et contribue à une communication fluide, efficace et agréable. Ce module vient enrichir la gamme des services du conseil en image, en privé comme en entreprise. Il apporte au consultant les connaissances, le savoir-faire et les outils nécessaires à la mise en place de ce type d'intervention - pouvant être facilement adapté au contexte et au nombre de participants.

Ce qui est inclus dans vos frais d'inscription au module SBE2 :

- Les règles du savoir-vivre, en général et en entreprise
- Les manières de table
- Le savoir-vivre à l'étranger
- Plans détaillés de session de travail
- Présentation Powerpoint sur CD
- Exercices avec instructions précises
- Jeux de carte, jeux de rôle, questionnaires, études de cas

Module complémentaire Comprendre pour aimer et mieux conseiller les couleurs Réf : CCC2

Durée : 2 jours

Formateur : Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 1'060

Le consultant en image est amené à vivre, à éprouver et à communiquer la couleur en se soustrayant à son interprétation individuelle. La couleur est simultanément une longueur d'onde, un pigment, un code et une sensation. Ce module permet d'approfondir toute la théorie de la partie couleur de la formation de base et d'expérimenter la pratique de la formation et de la création des six directions. L'expérimentation se poursuit dans l'approfondissement des théories colorimétriques de façon à comprendre implicitement et poétiquement ce merveilleux mouvement de vie.

Points clés du module CCC2 :

- La théorie : clair-obscur, température, saturation, les mélanges, les harmonies primaires et secondaires.
- Les contrastes : complémentaire, quantité et simultané.
- Mélanger les couleurs : secondaires, tertiaires, complémentaires.
- Les harmonies secondaires : monochrome, complémentaire, analogue, équilatérale, neutre.
- Poids, relativité et nombre dans la couleur.
- Maîtriser les 6 directions colorimétriques.

Module complémentaire Style vestimentaire et Ennéagramme

Réf : SVE2

Durée : 4 jours

Formateur : Patricia & Fabien Chabreuil, Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 1'870

L'histoire de l'humanité ne révèle que trop bien à quel point l'être et le paraître sont liés l'un à l'autre. En tant que professionnels de l'image, il est important d'essayer de relier ce rapport frivole et pourtant essentiel que nous entretenons avec le vêtement à nos motivations inconscientes plus profondes. De plus en plus utilisé dans le domaine de la communication, en entreprise et plus particulièrement en coaching, l'ennéagramme constitue un modèle et un outil pouvant répondre à ces questions et à bien d'autres.

Points clés du module SVE2 :

- Une meilleure connaissance de soi-même - et des autres.
- Un élargissement de l'ouverture d'esprit - en tant qu'individu et professionnel de l'image.
- Une excellente voie d'accès à la compréhension et à la détermination du style vestimentaire du client.
- Le symbole de l'ennéagramme et ses niveaux d'utilisation
- Les trois centres
- Le fonctionnement du centre instinctif
- Les 9 types de personnalité
- L'évolution de la personnalité
- Les 8 styles vestimentaires
- Parallèles entre les 8 styles et les 9 ennéatypes, l'influence des centres et des sous-types sur l'image

Module complémentaire La part de coach du consultant en image

Réf : PCI2

Durée : 2 jours

Formateur : Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 1'060

Le coaching/conseil en image apporte au client le soutien dont il a besoin pour qu'il entreprenne les actions nécessaires à la réalisation de sa vision, de ses objectifs et de ses désirs. Au-delà de la demande de simple "relooking", le coaching inscrit alors l'image dans la complexité du client. Dès lors, le coach/consultant en image utilise un processus de recherche et d'exploration personnelle afin d'éveiller la personne à une prise de conscience et à une responsabilisation face aux divers aspects de son image. Soutenu par des apports de l'Analyse Transactionnelle (A.T.), ce processus se fait en apportant au coaché une structure, un appui et un feedback.

Points clés du module PC2 :

- Une vision claire des objectifs du client et mettre en place des plans d'actions.
- Des outils propres au coaching afin de faciliter le changement d'image.
- Une aide pour faire bouger le client au-delà de ses blocages et de ses peurs.
- Les moyens d'établir un contrat d'alliance avec le client / coaché.

Module complémentaire Apprendre à communiquer efficacement

Réf : ACE2

Durée : 2 jours

Formateur : Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 1'060

Pour le consultant(e) en image, la matière première est l'Humain et c'est au niveau le plus élevé de son être, l'identité, que le professionnel travaille. Chaque personne étant unique, c'est de la capacité à s'adapter aux personnes et aux situations dont dépend son succès. Savoir bien communiquer est donc un enjeu... Pour y parvenir des outils sont indispensables. Ce module accroît l'impact du consultant et permet d'établir les bases d'une communication efficace dans le domaine du conseil en image, pour développer et fidéliser votre clientèle.

Le module ACE2 vise à apprendre le consultant à :

- S'adapter à ses interlocuteurs et à créer des relations de confiance.
- A privilégier des attitudes favorisant les relations interpersonnelles.
- A définir précisément les besoins, attentes et motivations de ses client(e)s afin de réaliser une prestation personnalisée.
- Influencer positivement tout en restant intègre.
- A communiquer avec plus d'aisance et d'efficacité.

Module complémentaire Vendre du conseil en image

Réf : VCI2

Durée : 2 jours

Formateur : Fabien Arévalo, Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 1'060

Pour devenir Consultante en Image il faut se former ; pour l'être à part entière, il faut vivre de son art ! Un pas que seule la détermination et la conquête de clients peuvent aider le consultant à franchir. La vente est une nécessité vitale pour assurer le développement des activités et asseoir les bases du succès. A l'aide d'une démarche structurée, le consultant peut s'imposer comme l'interlocuteur incontournable. Le consultant apprend à organiser ses actions pour mener des démarches concrètes, porteuses de résultats.

Le module VC2 vise à apprendre le consultant à :

- Se présenter avec pertinence pour créer un impact fort.
- Elaborer son plan d'action individuel et personnalisé.
- Focaliser ses efforts sur les démarches essentielles à mener.
- Connaître son marché et y trouver sa place.
- Se servir de ses relations.
- Engager et concrétiser le processus de vente.

Module complémentaire Le consultant formateur en entreprise

Durée : 3 jours

Réf : CFE2

Formateur : Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 1'620

Le marché des entreprises est tentant et est rémunérateur pour tout consultant sachant œuvrer dans ce milieu. Ce module permet au consultant en image de pénétrer et de développer en confiance ce secteur de marché. Pour réussir, des compétences de formateur, différentes de celles du conseil, sont nécessaires. Au-delà de ces qualités génériques, savoir vendre ses atouts, réussir ses présentations et présenter professionnellement ses offres sont des points tout aussi importants. Une fois le contrat signé, le transfert des compétences doit prendre en compte le nombre des participants, leur profil et genre, les sujets à aborder, le temps imparti et le plus vital, les objectifs à atteindre. Ainsi, le consultant apprend-il à concevoir des ateliers et séminaires, à partir de ses compétences en image.

Points clés du module CFI2 :

- Le marché des entreprises.
- La rédaction d'offres.
- L'identification des besoins en formation.
- La conception des interventions.
- La sélection des activités et des méthodes pédagogiques.
- L'animation des formations.
- Les techniques d'évaluation.

Module complémentaire Présentations et Prise de parole en public

Réf : PPP2

Durée : 1 jour

Formateur : Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 540

Présenter un projet, animer une conférence, plaire, convaincre, toucher... nous sommes quotidiennement amenés à prendre la parole et à parler en public - avec un degré d'émotion allant de la crainte légère à l'anxiété. Ainsi, tout consultant en image est-il amené à parler en public : lors de conférences et de présentations autour du conseil en image notamment. Développer l'assurance nécessaire pour mieux se faire entendre dans ses relations professionnelles ou personnelles est devenu un atout incontournable. Une fois l'organisation bien gérée, les techniques acquises et le contenu des interventions maîtrisé, prendre la parole en public avec aisance et succès est à la portée de chacun de nous.

Points clés du module PPP2 :

- Techniques de base et théories sur la prise de parole en public.
- Entraîner la diction, l'articulation, les volumes, le rythme et la pose de la voix.
- Occuper l'espace par une approche de la gestuelle.
- Ressentir et exprimer différentes émotions avec tout le corps en mouvement.
- Préparation et organisation pratique d'une intervention en public.
- Exemple et démonstration de présentation sur le conseil en image.

Module complémentaire Perfectionnement de l'image du consultant

Réf : PIC2

Durée : 5 heures

Formateur : Myriam Hoffmann

Tarif : CHF 1'020

Parce que l'image fait intégralement partie de la carte de visite du consultant et donc de son succès commercial et professionnel, il est important de revisiter et d'approfondir les premiers acquis, tout en répondant aux multiples interrogations que ce dernier peut avoir – ne sait-on pas qu'il est tellement difficile de se voir soi-même de façon objective ?

L'art utilise les mêmes éléments que le conseil en image : couleur, forme, ligne, espace, volumes, échelle, proportions. L'artiste perçoit la façon dont le corps physique génère un tableau vivant et unique à partir de ces éléments. En apprenant à se regarder à travers les yeux d'un artiste, le consultant apprend à percevoir son image en la capturant à l'aide de ces 7 éléments – donnant ainsi naissance à sa « Signature ».

Cette approche mène irrémédiablement à une meilleure acceptation de soi. Ainsi, si la créativité est au cœur du style personnel, l'acceptation de soi en est l'âme. Plus l'âme est comblée – autrement dit, plus l'amour de soi est mis à l'honneur par l'hommage rendu à la beauté de la personne et de son corps, plus le cœur de la créativité bat fort – et plus le style personnel est expressif et vivant !

Points clés du module PIC2 :

- Couleur "signature"
- Approfondissement des couleurs et du schéma chromatique
- Incidence sur le maquillage
- Approfondissement de la silhouette et du visage
 - Le dessin de la silhouette – face et profil
 - Tissus : tombé et textures
 - Approfondissement des proportions
 - Symétrie / asymétrie
 - Les meilleures encolures
- Approfondissement du style
 - Collage
 - Jeux de mots
 - Jeu de tissus
 - Séance de coaching

12. Modalités de paiement ? Renseignements pratiques

Conformément à ce que les administrations françaises et suisses permettent dans le domaine de la formation, les prix sont hors TVA, donc nets et il n'y a pas de taxes supplémentaires à ajouter.

Ces tarifs concernent les formations telles que décrites dans ce document et ne prennent pas en compte les frais de transport, de repas et d'hébergement. Les tarifs sont garantis jusqu'au 31 décembre 2015.

En tant qu'entreprise suisse, Première Impression ne peut être rattaché à un organisme agréé et n'a donc pas de numéro d'existence. Néanmoins, après constitution d'un dossier complet, les différents organismes collecteurs de fonds, voire dans certains cas l'AN.I.P.E, l'A.S.S.E.D.I.C. ou certains employeurs ont par le passé pris en charge la formation, soit entièrement, soit partiellement, grâce à notre partenariat avec Makeover à Paris. Veuillez nous communiquer vos besoins pour tous renseignements complémentaires. (Devis et convention disponibles sur demande.)

Remarques concernant les modalités d'inscription pour les modules de formation

Dès réception de votre "Demande de Formation" accompagnée d'un acompte de 50% tenant lieu de validation d'inscription, vous recevez votre confirmation de réservation de place (avec vos divers documents de préparation au stage). Le solde de la formation est réglé quatre semaines avant le démarrage du stage. Les inscriptions sont enregistrées dans leur ordre d'arrivée ; sont retenues comme fermes celles accompagnées de leur règlement d'acompte.

En cas de désistement à la formation, l'acompte de réservation n'est pas remboursé, cependant l'avoir reste disponible pour un report de formation dans les douze mois suivants. En cas d'interruption pour force majeure, la formation peut être reprise dans une autre session sans coût supplémentaire. Toute formation commencée est due intégralement. Les annulations reçues entre 15 et 30 jours avant le début de la formation de base donnent lieu à un remboursement de 50% du coût total du stage ; aucun remboursement ne sera effectué pour les annulations reçues 14 jours avant le démarrage du stage.

Une session peut-être annulée si le nombre de participants est insuffisant. Dans ce cas, l'annulation du stage se fait 8 jours ouvrables avant son démarrage et votre inscription vous est immédiatement remboursée.

A l'issue de chaque module de formation, vous sont remis la facture acquittée ainsi que le certificat de formation attestant de votre présence - éventuellement destinés à votre centre des impôts pour déduction fiscale.

Organisation pratique

Les stages prennent place dans les locaux de formation du siège social à Genève ou à Paris. Première Impression met à votre disposition une liste d'hôtels et de restaurants toutes catégories proches des lieux de stage.. Première Impression se réserve le droit de modifier le lieu et les dates des stages.

13. Comparaison des tarifs par modules / forfait global

Nom du module	Code	Durée	Tarifs en CHF	Tarifs en €*
Introduction à l'activité et au concept	IAC1	1 jour	1'050	960
Colorimétrie & analyse de couleurs	CAC1	2 jours	3'440	3'150
Maquillage	M1	2 jours	2'470	2'260
Style & personnalité vestimentaire	SPV1	1 jour	1'070	980
Eurythmie morphologique	EM1	2 jours	2'210	2'020
Autour du visage	AV1	1 jour	1'070	980
Garde-robe & personal shopping	GPS1	1 jour	1'050	960
Conseil en image pour l'homme	CIH1	1 jour	1'050	980
TOTAL DES MODULES		11 jours	13'410	9'320
comparaison FORFAIT GLOBAL		11 jours	11'900	9'060
Supervision & validation des acquis	SVA1	1 jour	1'050	960
Votre meilleure image	VMI1	2 x 3 heures	1'590	1'470

* Cours du 30 septembre 2015






14. Calendrier des formations 2017

Nom du module	Code	Durée	Dates de démarrage
Introduction à l'activité et au concept	IAC1	1 jour	Vendredi 24 mars, vendredi 20 octobre
Colorimétrie & analyse de couleurs	CAC1	2 jours	Lundi 27 mars, lundi 23 octobre
Maquillage	M1	2 jours	Mercredi 29 mars, mercredi 25 octobre
Style & personnalité vestimentaire	SPV1	1 jour	Vendredi 31 mars, vendredi 27 octobre
Eurythmie morphologique	EM1	2 jours	Lundi 3 avril, lundi 30 octobre
Autour du visage	AV1	1 jour	Mercredi 5 avril, mercredi 1er novembre
Garde-robe & personal shopping	GPS1	1 jour	Jeudi 6 avril, jeudi 2 novembre
Conseil en image pour l'homme	CIH1	1 jour	Vendredi 7 avril, vendredi 3 novembre
Supervision & validation des acquis	SVA1	1 jour	Lundi 10 avril, lundi 6 novembre
Votre meilleure image	VMI1	2 x 3 heures	Sur rendez-vous avant le 24 mars et le 20 octobre

15. Et quand la formation de base est finie ?




Lorsque vous prenez la décision de vous former selon le concept Première Impression, vous intégrez une sphère qui vous permet de réaliser vos aspirations professionnelles dans un domaine apportant une réelle satisfaction, tout en demeurant indépendant(e).

L'objectif de Première Impression est de fournir les **meilleures formations, les meilleurs produits et le meilleur suivi de formation possibles**, de façon à accompagner vos efforts de consultant(e) sur la voie de la réussite.

-  Le juste équilibre offert par Première Impression entre **indépendance totale** et **disponibilité de suivi** permet un épanouissement de vos souhaits d'autonomie, de liberté d'expression et de réalisation professionnelle, tout en écartant le risque d'isolement.
-  Vous avez la possibilité d'utiliser le nom et le logo de **Première Impression®** pour votre entreprise. Ce droit d'enseigne est disponible sans constituer une obligation. **En tant que créateur du concept**, Première Impression® **demeure détenteur exclusif du droit de propriété intellectuelle de l'ensemble de l'enseignement et des méthodes.**
-  Le **suivi du formateur** est mis à votre disposition selon vos besoins, dans l'année suivant le stage. Ce support se concrétise par un support téléphonique et la possibilité d'observer un professionnel exercer au quotidien dans le cadre de ses activités (visite du centre pilote).
-  La **formation** n'est certes pas un aboutissement en soi, mais un **processus continu**. A l'issue de la formation de base, vous devrez vous satisfaire d'un certain nombre de tâches dans le prolongement de votre formation, avant de réaliser vos premières consultations. Nous encourageons les consultant(e)s, après quelques mois d'expérience à participer à nouveau, de manière tout à fait **gratuite**, à n'importe quel module de la formation de base déjà suivie, pour lesquels ils ressentent le besoin de revoir ou de renforcer leurs connaissances.
Les modules thématiques complémentaires enrichissent efficacement vos compétences de base grâce à des formations pointues orientées vers le vaste domaine des sciences humaines, de l'esthétique, de la mode et du marketing, **abordées sous l'angle spécifique du conseil en image.**
-  En tant que véritable professionnel de l'image attentif à sa clientèle, vous voudrez vraisemblablement fournir les meilleurs conseils possibles. Il est également vital, pour la qualité et la crédibilité de votre service, que vos clients aient un support personnalisé concret qui matérialise vos conseils. Tous les **supports pratiques remis à l'issue de toute consultation ou de toute formation** sont mis à votre disposition :
 - portefeuilles de couleurs,
 - portfolios de style (dossiers personnalisés et illustrés de plusieurs dizaines de pages),
 - produits de maquillage.

- divers supports visuels destinés à la promotion commerciale, aux présentations et aux missions de formation en entreprise sont également disponibles.

Souvent conçus pour les consultant(e)s par des consultant(e)s, **ces produits présentent une logique et une cohérence visuelle, tout en reflétant la qualité et la consistance de vos services.** L'accessibilité à ces supports professionnels vous donne les moyens de concentrer votre temps et votre énergie dans les aspects purement humains, relationnels et lucratifs du métier de conseil en image. L'ensemble des produits est disponible directement auprès de First Impressions, en Angleterre. Les moyens pour vous les procurer sont exposés durant le stage de formation, de base, dans le premier module IAC1. Les consultant(e)s sont ensuite informés de l'introduction de nouveaux produits ou de nouveaux supports pédagogiques, notamment par le biais du journal « e-Xpression ».

-  Vous avez la liberté de bénéficier de l'abonnement à la lettre d'information interne "e-Xpression" dès inscription à n'importe quel module. Fil conducteur entre le siège social et les consultant(e)s et entre professionnels de l'image, cette newsletter électronique diffuse l'actualité Première Impression à l'interne, les "news" des consultant(e)s, et toutes nouveautés liées au conseil en image, à la mode, à la beauté, etc. Gratuite la première année de votre première participation à un stage de formation, l'abonnement annuel est ensuite de CHF 75 / € 68.
-  Les idées, les aspirations et les besoins des consultant(e)s en exercice constituent des sources d'inspiration majeures pour la recherche et le développement de services, de produits et de supports nécessaires à la pérennité du professionnalisme inscrit dans la qualité et dans l'actualité. Tout en restant maître de leur niveau d'implication, les consultant(e)s sont encouragés(e)s à **participer activement** aux développements, aux réunions, au journal ou encore au processus de formation continue.
-  Vous avez la possibilité de devenir **Membre Affilié Enregistré de la FIPI** ou de toute autre **association professionnelle non lucrative**.

16. Pourquoi choisir Première Impression® ?

Première Impression met tous ses services à votre disposition pour vous permettre de réussir dans le coaching / conseil en image :

Que vous optiez pour une approche intensive ou modulaire, les stages Première Impression vous permettront d'acquérir les fondements des compétences du conseil en image. Grâce à son approche de formation continue, Première Impression encourage les consultant(e)s à développer et à enrichir régulièrement leurs acquis de base. L'étendue des modules complémentaires est conçue pour permettre d'approfondir vos connaissances au-delà des compétences techniques de la formation de base.

Quels sont les facteurs distinguant Première Impression des autres formations de conseil en image ?



Le sérieux et l'expérience professionnelle d'un enseignement de référence

Fondé en 1993, Première Impression a toujours occupé une place prépondérante dans le secteur du conseil en image, en Europe ou ailleurs. Cette position repose sur l'intégrité et l'éthique de la société, la cohérence de ses méthodes pédagogiques, la qualité de ses supports et de ses produits, ainsi que sur la constance de ses développements ; le tout constituant les outils de travail des consultant(e)s. Le concept de formation repose sur une harmonieuse combinaison entre expérience et innovation. Sa réputation n'est plus à faire auprès des entreprises, comme auprès des particuliers ou des médias. Bénéficiant du label de qualité Accredited Training Provider délivré par la FIPI, ses formateurs, ses méthodes pédagogiques, ses locaux de formation, son matériel sont ainsi régulièrement audités.



Le soutien d'une enseigne mondialement reconnue

En tant qu'organisation internationale initialement créée en 1984, Première Impression et First Impressions apportent une plus grande crédibilité et sont à même de vous apporter une plus grande sécurité et une plus grande stabilité à long terme. Par le biais d'une enseigne d'envergure mondiale, le consultant nouvellement formé ne se résume pas à un individu, évitant d'apparaître comme "encore un" conseiller sur le marché.



La liberté d'organisation

La formation selon le concept Première Impression laisse l'entière liberté aux consultant(e)s nouvellement formé(e)s, afin de développer les qualités d'entrepreneur de chacun(e) et de respecter leur individualité. Première Impression **n'est pas une franchise et tout(e) nouveau/elle consultant(e) garde une autonomie totale : choix des modules de formation, droit d'enseigner, secteur géographique, supports pratiques, etc. tout en ayant la disponibilité d'accès à un soutien et à des rencontres entre pairs.**



Les formateurs

La formation de base est dirigée et personnellement animée par Myriam Hoffmann, fondatrice du concept Première Impression - véritable passionnée par son métier depuis 24 années.

Elle perpétue au quotidien ses activités et donc ses expériences de consultante en image sur divers fronts. Elle est membre diplômée de la FIPI et elle est **auteur du livre "LE CONSEIL EN IMAGE"** édité par Les Nouvelles Esthétiques à Paris. Elle est diplômée en ennéagramme (niveau Maître Praticien) et en coaching (accréditée IDC).

Myriam Hoffmann apporte un soutien aux nouveaux/elles consultant(e)s dans l'année suivant leur stage de formation de base.

Certains des modules thématiques menant au niveau Maître Praticien sont assurés par des experts dans leur domaine ; Patricia & Fabien Chabreuil (I.F.E. Paris) pour l'ennéagramme, Isabelle Halle (Cinquième Sens, Paris) pour le parfum, Fabien Arévalo (Altamedia, Genève) pour la vente, et Sandra Favez pour la coiffure.

La phase de préparation à la formation

Dès réception de votre demande d'inscription et de votre acompte, vous recevez divers documents vous permettant d'initier les démarches de mise en place de votre future profession et de vous projeter dans vos futures activités. Votre documentation de préparation comporte un **plan d'action en 8 étapes** pour préparer, rechercher et planifier votre nouvelle occupation ; votre **emploi du temps détaillé**, ainsi qu'un document de **lecture préparatoire**. Nous vous encourageons à fixer **vos rendez-vous pour vos consultations de base** (couleurs, maquillage, silhouette, visage, style) **avant** le démarrage de la formation de base.

La formation

Les participants reçoivent une formation de base rigoureuse, dense et pointue. Depuis le livret d'exercices jusqu'au manuel de formation - ne comportant pas moins 350 pages, l'enseignement est référencé pour être facilement accessible à l'issue du stage. La pédagogie comporte une part non négligeable de **pratique** dont l'intervention de **plusieurs modèles volontaires** faisant office de client pour les stagiaires. Le nombre de participants insufflé une dynamique propice aux échanges et potentiellement, offre une variété intéressante de « modèles ». Les consultants ont également la possibilité de repartir avec tous les outils de base nécessaires au démarrage de leur entreprise, pour consulter auprès de clients individuels ou de groupes. **Ils sont encouragés à venir renforcer leurs connaissances en prenant part, autant de fois que nécessaires et gratuitement, à n'importe quel module de la formation préalablement suivi.**

Les méthodes

Toutes les **méthodes de travail** sont **exclusives** à Première Impression® : **les règles de l'eurythmie morphologique, les huit styles vestimentaires, la promenade olfactive, et la méthode directionnelle d'analyse des couleurs.** Cette méthode a été conçue pour pallier aux restrictions du système saisonnier et aux dangers cachés de ceux à libre sélection. Elle est simple à assimiler et surtout à enseigner aux clients ; elle offre une extrême flexibilité tout en donnant des résultats individualisés et pouvant subtilement varier. Le système prend son ampleur au travers d'un jeu de 132 étoffes et une gamme de portefeuilles d'échantillons de tissus, conçus de manière à sélectionner les couleurs avec assurance et concision.

Les produits

Un ensemble logique de documentation écrite servant à la promotion et aux consultations vise à soutenir les consultant(e)s dans leurs démarches d'attraction des clients ; de service durant la consultation, avec notamment les nuanciers couleurs et le portfolio personnalisé de style ; et de suivi au-delà. La gamme de produits de maquillage "The Colour Collection" est exclusive au concept, de manière à renforcer toute l'expression du système directionnel d'analyse de couleurs. Dans ce secteur particulièrement visuel, il est aussi important que les supports des interventions soient à la hauteur de l'image véhiculée.

Les développements

Première Impression est engagé dans un processus de recherche, de qualité et d'évolution constants lui permettant de maintenir ses services, ses produits et ses méthodes, en première position dans le secteur du conseil en image. Ces développements peuvent être le fruit de collaborations avec certain(e)s consultant(e)s ou

avec son homologue britannique First Impressions, mais aussi de formations suivies par la fondatrice et directrice Myriam Hoffmann.



Le niveau Maître Praticien

Exclusif au concept de formation Première Impression, ce niveau d'expertise permet une distinction sur un marché non réglementé. Il participe à la reconnaissance du métier et confirme les qualités et compétences inhérentes à la profession.



L'éthique

Quel que soit votre degré d'implication dans le domaine du conseil en image, en tant que consultant formé et travaillant selon le concept Première Impression, il vous appartient de respecter les principes de la Charte Déontologique interne, destinée à servir de directives éthiques professionnelles. La finalité de cette charte vise notamment à rassurer le client, à rappeler au professionnel que ses valeurs priment sur ses besoins personnels et à protéger le public et le consultant contre les abus du conseil en image. Cette charte est délivrée au moment de votre formation.

En encourageant les consultant(e)s à se joindre à des associations professionnelles à but non lucratifs, Première Impression choisit d'élever la professionnalisation du métier et des compétences.



La satisfaction

Votre formation génère un grand épanouissement par le fait de travailler de façon indépendante ; d'aider les autres à révéler tout leur potentiel ; de gérer une palette variée de fonctions ; de se savoir associé(e) à un enseignement professionnel, ouvert et prometteur - Première Impression.

Sur une place de marché concurrentielle, la qualité de vos services et de vos produits, le niveau et l'étendue de vos compétences et une image personnelle irréprochable vous démarquent des autres consultant(e)s en image. Nous voulons simplement que les consultant(e)s Première Impression soient les meilleur(e)s et agissons en ce sens.

Qui regrette d'avoir un jour investi dans de la qualité ?

17. Avant de prendre une décision...

Nous reconnaissons combien il est important de faire les bons choix en matière de formation professionnelle. La décision de s'embarquer dans une toute nouvelle carrière, ou de suppléer votre profession actuelle, mérite mûre réflexion et considération, notamment lorsque celle-ci réclame un engagement sur divers plans : finances, temps, émotions, énergie. Vous êtes la/le seul(e) à pouvoir décider si ce type d'activité répondra à vos aspirations et à vos besoins. Nous vous conseillons d'aborder le contenu de ce dossier avec votre partenaire et/ou votre conseiller professionnel, pour vous aider à prendre la bonne décision.

Il est important que vous réfléchissiez aux points suivants :

Locaux

Où allez-vous conduire vos consultations ? De nombreux/ses consultant(e)s aménagent des espaces cabinet / studio / bureau avec un bon éclairage et un agencement professionnel, chez eux. D'autres préfèrent opérer à partir de locaux externes, soit de façon indépendante, soit en association avec un thérapeute, un coach, un salon de beauté ou de coiffure, un club de mise en forme, une boutique ou autres commerces analogues. Une source de lumière naturelle est véritablement la seule condition essentielle à vos locaux - bien que les ampoules "lumière du jour" fournissent aussi un éclairage adéquat. D'autres enfin, préfèrent consulter directement chez le client - les missions de formation ayant de toute façon lieu chez le client, dans les locaux de l'entreprise ou dans des hôtels.

Capitaux

Ne négligez pas de prendre en considération les finances qui vous seront nécessaires aux déplacements, au logement et aux repas lors de vos formations ; ainsi qu'à votre stock initial éventuel de portefeuilles, de dossiers et de produits de maquillage, pour les consultants suivant la formation de base. La quantité dont vous aurez besoin dépendra du niveau de travail que vous anticipez.

Financement du stage

Si vous avez besoin de souscrire à un prêt bancaire ou d'une facilité de découvert pour financer votre stage, il est conseillé d'inclure ce document à votre "business plan", ainsi que des échantillons de nos produits, brochures, coupures de presse, etc. dans la proposition que vous ferez à votre banque.

Engagement

Si vous démarrez la formation de base, par modules ou dans son intégralité, selon le concept Première Impression,

- Décidez que c'est avec l'intention d'exceller dans ce nouveau domaine.
- Vérifiez que vous êtes prêt(e) à y consacrer l'énergie nécessaire.

Ce n'est pas une formation de plus, c'est un challenge personnel qui va vous demander de mobiliser vos ressources.

18. Quelles sont les bonnes questions à vous poser au moment du choix d'une formation ?

Les questions importantes à se poser	Première Impression	Autre (A)	Autre (B)
Serai-je formé(e) par un organisme certifié (ATP) et des personnes diplômées, de telle sorte que ma formation (contenu, formateurs, documentation, lieu de formation) réponde de manière formelle et crédible à des critères homologués.	✓		
Serai-je formé(e) par un organisme d'envergure internationale et bénéficiant de plusieurs d'années d'expérience ?	✓		
Serai-je formé(e) par des formateurs chevronnés qui ont également une longue expérience réussie du conseil en image ?	✓		
Serai-je formé(e) par des experts qualifiés et expérimentés dans leur domaine respectif : conseil en image, coaching, enneagramme, coiffure, parfums, etc. ?	✓		
Vais-je recevoir des lectures en préparation à ma future activité de conseil en image dès mon inscription au stage ?	✓		
Un travail personnel, pointu et approfondi sur mon image est-il inclus dans ma formation de consultant(e), avant même le démarrage du stage ?	✓		
La formation de base comprend-elle tout le matériel nécessaire (évalué à €1.600 / CHF2.400) au démarrage immédiat de mes activités ?	✓		

18. Quelles sont les bonnes questions à vous poser au moment du choix d'une formation ?

Les questions importantes à se poser	Première Impression	Autre (A)	Autre (B)
Vais-je bénéficier d'un soutien continu et de conseils à l'issue du stage, de la part de mon prestataire de service ?	✓		
Aurai-je le choix de bénéficier d'un droit d'enseigne d'envergure internationale ?	✓		
Aurai-je l'opportunité de réactualiser à loisirs et sans frais supplémentaire mes connaissances de base ?	✓		
Aurai-je la liberté d'intégrer un réseau de professionnels expérimentés du domaine, à l'issue de mon stage ?	✓		
Aurai-je l'opportunité d'apporter mon expérience et mon enthousiasme et de participer aux projets de développement de mon prestataire de service ?	✓		
Aurai-je l'opportunité de parfaire et de compléter mes connaissances de base par des modules thématiques ?	✓		
Pourrai-je exercer mes nouvelles activités professionnelles sur un axe de pratique déontologique clairement défini ?	✓		

19. La prochaine étape

Vous devriez pouvoir vous faire une idée, après lecture de ce document, des opportunités offertes par la carrière et les compétences de conseil en image et du personal styling / shopping selon le concept Première Impression. Vous devez par ailleurs sûrement avoir des questions demandant réponse - tout ne peut se communiquer sur papier. En choisissant l'organisme avec lequel vous allez collaborer, même sporadiquement, il importe de considérer la formation en soi, le matériel, les produits, la préparation, mais également les personnes qui la constituent.

La prochaine étape devrait donc être d'organiser un entretien et/ou une consultation avec Myriam Hoffmann de manière à rencontrer votre formateur et à appréhender les rouages in fine du conseil. Vous pourrez aussi vous rendre compte des supports de vis, vous pourrez poser toutes les questions que vous avez à poser avant de prendre la décision sur le choix de votre formation et nouvelle carrière ou activité. Nous sommes là pour vous aider et serons très heureux de répondre à vos questions et de discuter des diverses options à votre disposition, afin de vous guider dans la bonne voie, à court comme à long terme.

Nous souhaitons également vous rencontrer ; nous enquérir de vos ambitions professionnelles et de vos attentes sur cette formation. Une longue expérience de rencontres et de formation donne un aperçu assez clair des attributs menant au succès. Il est aussi important pour Première Impression, qu'il l'est pour vous, que les futur(e)s consultant(e)s présentent tous les critères nécessaires à la belle opportunité d'entreprise qu'elle représente.

Transparence

Sur demande, peuvent vous être communiqués après notre entretien de rencontre, noms et numéros de téléphones de consultant(e)s formé(e)s selon le concept Première Impression et acceptant d'être contactés, afin d'avoir leur avis sur l'enseignement, les méthodes et sur les formateurs.

Pour fixer un entretien ou un rendez-vous de consultation avec Première Impression, veuillez s'il vous plaît contacter :

Myriam Hoffmann
9, rue Charles-Humbert
1205 Genève
Tél : + 41 22 328 28 58
Port : + 41 79 606 23 61
info@premiere-impression.com

20. Ce qu'ils en pensent...

Commentaires prélevés des formulaires d'évaluation de cours remplis par des consultant(e)s ayant suivi la formation Première Impression au cours de ces deux dernières années.

"Formateur passionné, efficace, organisé, contact facile, communication aisée." Valérie

"Sérieux, efficace, soucieux d'accompagner avec les outils logistiques adéquats pour toutes les directions possibles." Michèle

"Sentiment d'avoir acquis beaucoup de connaissances, formation très dense, beaucoup plus éprouvante que je ne le pensais, très complète." Sophie

"Rien n'est oublié, nous avons toutes les données pour bien débiter." Marie France

"Formation complète, bien faite, bien animée, bien expliquée." Nadine

"Professionalisme et rigueur du formateur qui excelle les standards." Christine

"Je suis très heureuse d'avoir fait cette formation." Julie

"Je suis convaincue que c'est la meilleure adresse pour se former dans ce domaine." Cécile

"Une grande satisfaction et l'impaticence de mettre tout cela en pratique." Dominique

"Génial, au top - beaucoup de soins, de précision, de professionalisme." Roxanne

"Très enthousiaste et motivée pour mon futur." Béatrice

"Parfait, très haut niveau en tous points." Valérie

"Formidable, épanouissant !" Chrystel

Imaginez...

... devenir votre propre chef d'entreprise - travailler quand vous voulez, où vous voulez, combien vous voulez...

... travailler avec des personnes - aider vos clients à mieux se sentir, à tirer le meilleur parti d'eux-mêmes, à se découvrir...

... évoluer avec la mode dans un monde de couleurs, de senteurs et d'étoffes
- savoir harmoniser le tout en se mettant au service de la beauté...

... développer des relations privilégiées avec vos clients, vos partenaires beauté et vos collègues de travail...

... découvrir des qualités et un savoir-faire enfouis en vous-même et que vous ne soupçonniez pas
- en développer de nouveaux...

... vous épanouir dans un métier des plus attrayants et épanouissants - tout en étant bien rémunéré(e)...

... voir se décupler votre assurance - jusqu'à ressentir que le monde est à vos pieds...

Le concept de formation **Première Impression** peut transformer vos rêves en réalités...

BIENVENU(E) AU MONDE DU CONSEIL EN IMAGE SELON **Première Impression** !!!

21. Demande de formation

A REMPLIR LISIBLEMENT EN LETTRES CAPITALES

Date : _____

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse : _____

Téléphone (Privé) : _____ (Portable) : _____ (Bureau) : _____

Courriel : _____

Date de naissance : _____ Statut matrimonial : _____

Enfants (âge) : _____

Profession actuelle : _____

Education et autres qualifications, diplômes : _____

Formation de base

Veillez s'il me plaît m'inscrire aux modules de formation de consultant(e) en image suivants :

_____ (codes) des (dates): _____

Eventuellement, nom et prénom de la consultant(e) parrain(e): _____

Modules thématiques

Veillez s'il me plaît m'inscrire aux modules individuels de consultant(e) en image :

22. Paiement...

- Je joins la totalité du montant de mon inscription s'élevant à CHF _____ / équivalent en € _____ selon le cours du jour

- Je joins un acompte de 50% du montant total de mon inscription et verserai la différence de CHF _____ / équivalent en € _____ selon cours du jour à

Première Impression, avant le début de la formation.

Nom _____

Signature _____

Les paiements en € se font par chèque au nom de Myriam Hoffmann ou par virement bancaire (merci de nous contacter pour les détails du compte)

Les paiements en CHF se font par virement bancaire :

Myriam HOFFMANN

U.B.S. S.A. GENEVE

Clearing : 0240 - Compte n° 677217.40T

IBAN : CH12 0024 0240 6772 1740 T

Swift Code : UBSWCHZH80A

Myriam Hoffmann



premiere impression

9, rue Charles-Humbert

1205 Genève

Tél : + 41 22 328 28 58

Port : + 41 79 606 23 61

info@premiere-impression.com

www.premiere-impression.com

www.premieres-couleurs.com

www.swishing-party.com

