

# Image Nouvelle

## Formation

## **Devenez conseiller en image avec Caroline BALY**



©Fanny Dussoit

**Caroline Baly** / Conseillère en Image

### **La formation image nouvelle**

Vous souhaitez devenir conseiller en image afin d'agir auprès des particuliers et des entreprises? Caroline BALY et son équipe de spécialistes, partagent leur savoir-faire en élaborant une formation d'excellence très opérationnelle.

#### **Notre approche :**

Développer le potentiel «image» de l'individu en le conseillant et en l'accompagnant et l'aider ainsi à effectuer une transition naturelle qui s'inscrit dans la durée. Il ne s'agit pas de faire une transformation ponctuelle et fugace de la personne (Effet «avant/après»).

#### **Notre méthode :**

Étude et analyse de «**l'image globale**» de l'individu (personnalité, morphologie, apparence, posture, gestuelle, voix)

#### **Nos actions:**

Colorimétrie  
Maquillage  
Coiffure  
Vêtements  
Attitudes verbales et non verbales

L'enseignement est conçu et dispensé, **uniquement par des professionnels**

Le programme repose sur des **techniques fondamentales et de nombreux cas pratiques**

L'esprit de la formation en groupe est à la fois **chaleureux et professionnel**

À l'issue de la formation Image Nouvelle au métier de Conseillère en Image vous maîtriserez toutes les étapes et les techniques pour conduire un accompagnement personnalisé et réussir votre projet professionnel avec passion et épanouissement.

# Intervenants

---



## Caroline BALY

Spécialiste du conseil en image et communication, Caroline BALY créé en 2001 l'agence Image Nouvelle.

Diplôme de stylisme (Esmod) en poche, Caroline commence sa carrière comme responsable de collection. Après plusieurs collections à son actif elle découvre et se passionne pour le métier de conseiller en image encore peu connu en France. Elle se forme auprès de conseillères en image internationales et se consacre alors entièrement au métier et à son développement. Elle a accompagné et conseillé plus de 3000 particuliers et professionnels dans les milieux des affaires, de la politique et de la culture.

De cette expertise acquise tout au long de 14 ans d'expérience, elle met au point une méthode exclusive qui fait son succès. Véritable passionnée, elle partage aujourd'hui cette méthode pour former de futurs conseillers en image.

### Partagez sa passion !

#### Ses chroniques Télé

Devenue une référence du relooking, elle intègre (2012) auprès de Stéphane BERN l'émission **Comment ça va bien** sur France 2.

#### Ses livres

- [Relooking: trouvez votre style et prenez confiance en vous](#)
- [Gérer son image professionnelle](#)
- [Le foulard, comment le porter? Comment le nouer ?](#)

#### Son Blog

Elle publie sur son [blog](#) chaque semaine des articles sur les enjeux de l'apparence et les « petits trucs de relooking ».

> [En savoir plus sur Caroline BALY](#)



Tout au long des 3 semaines de formation Caroline s'entoure d'experts qui assureront des parties spécifiques, comme la coiffure, le personal shopper, la communication, la gestuelle du corps, le savoir-vivre et la gestion du stress.

# Intervenants

---



## Hélène

### **Personal shopping**

Spécialiste du personal shopping et également styliste privée, Hélène accompagne particuliers et dirigeants d'entreprise qui souhaitent optimiser et gérer leur image personnelle. Egalement formée au métier du conseil en image, elle saura vous donner toutes ses astuces pour bien organiser une garde-robe et gérer une séance de shopping !



## Marine

### **Look futur mariée**

Spécialiste du Conseil en Image à la Mariée et Styliste privée, Marine accompagne ses clientes dans le choix de leur robe, leur mise en beauté et le shopping de leur lingerie et accessoires pour leur Grand Jour.

Formée au métier du Conseil en Image, elle saura vous expliquer comment trouver LA robe qui met en valeur votre cliente en fonction de sa morphologie, mais également comment gérer tous les aspects de la préparation d'une Mariée (son budget, ses envies, ses contraintes) et enfin établir un rétro-planning réaliste et développer votre culture Mariage et votre réseau de partenaires



## Véronique

### **Gestuelle du corps**

Danseuse et professeur de danse et de maintien depuis 25 ans, Véronique a transformé ses connaissances en développant des outils permettant de maîtriser ses postures et de comprendre le langage du corps afin de vous donner toutes les clefs d'une allure réussie.

# Intervenants

---



## Marie de Tilly

### **Savoir-vivre**

Marie de Tilly se consacre avec passion à l'enseignement des bons usages du savoir vivre à la française. Sous la forme de cours individuel ou en groupe elle pose les bases de la bienséance, des règles à appliquer selon les circonstances : Le protocole réservé aux réceptions officielles, les raffinements dans l'art de la table, l'art de la conversation, les présentations, etc... Nombreux sont les usages à connaître.

Rien de désuet dans tout cela, mais des codes toujours d'actualité dès lors qu'il s'agit de vie sociale.

A l'image de sa personnalité, la clientèle de Marie de Tilly s'avère à la fois internationale et éclectique. Elle voyage dans le monde entier pour enseigner les bons usages, apparaît à la télévision en tant que consultante experte et donne des cours dans une école de commerce.

D'un façon plus générale, alors que beaucoup s'inquiète de l'incivilité de notre société, la démarche de Marie de Tilly tournée vers la pédagogie du savoir-vivre, se révèle un combat utile, comme un défi lancé, pour un mieux-être ensemble, sans lequel aucune démocratie ne peut fonctionner.



## Nadia

### **Gestion du stress**

Docteur en médecine, et avec 20 d'expérience dans l'industrie pharmaceutique et agroalimentaire, Nadia va vous faire découvrir les secrets de la gestion du stress et des facteurs qui vous permettront d'instaurer une confiance réciproque avec votre cliente, grâce aux dernières découvertes en matière de neuroscience. Des clefs pour une séance de conseil en image réussie.

# Programme

---



## Jour 1

---

### Image & Communication

- Importance de l'image dans la communication
- Maîtrise de l'équilibre entre apparence et personnalité
- Les principes fondamentaux de l'image
- Savoir décrypter la demande de ma cliente

### Le bilan d'image

- Qu'est-ce que l'accompagnement ?
- Place du bilan dans la démarche « relooking »
- Les valeurs du conseiller en image dans un accompagnement
- L'entretien, l'écoute, le questionnement, la reformulation, le cadrage
- Les croyances chez vous-même et votre client
- L'image de soi - l'estime de soi : les enjeux du conseil en image
- Training

### Le Stress professionnel : comment le repérer, comment le gérer ?

- Identifier son propre Profil de Stress et celui de son client
- Vrai ou faux ? La chasse aux idées reçues
- La boucle du stress : Éviter la contagion
- Repérer les signaux d'alerte
- Gérer son propre stress en fonction de son profil
- Aider le client à dépasser ses peurs
- Constituer sa boîte à outils antistress

## Jour 2

---

### La Relation de Confiance: comment la créer, comment la renforcer ?

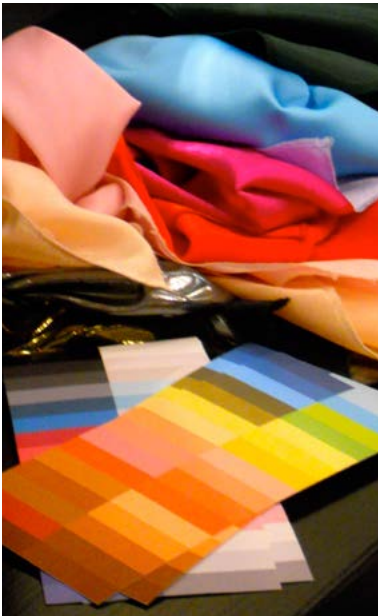
- Les règles d'or de la relation de confiance
- Les freins à la relation de confiance
- Confiance en soi et confiance en l'autre
- S'affirmer sereinement en cas de désaccord
- Savoir dire non en préservant la relation
- Dépasser une situation de blocage
- Gérer les personnalités difficiles

### Le style

- Les différents styles
- Les identifier & les utiliser dans le conseil

# Programme

---



## Jour 3

---

### Création de books de style

Recherche et création de vos books de style  
Questions - réponses

### Le principe de la couleur

Les fondamentaux de la couleur  
Le vocabulaire - outil de plaisir  
Le message de la couleur

## Jour 4

---

### La colorimétrie

L'impact physique de la couleur  
L'analyse de colorimétrie  
Travaux pratiques  
Questions - réponses

### Analyse morphologique des visages

Les différentes morphologies du visage et leurs caractéristiques  
Méthode d'analyse morphologique  
Harmoniser une morphologie du visage  
Training : étude morphologique de chaque stagiaire

## Jour 5

---

### Le maquillage

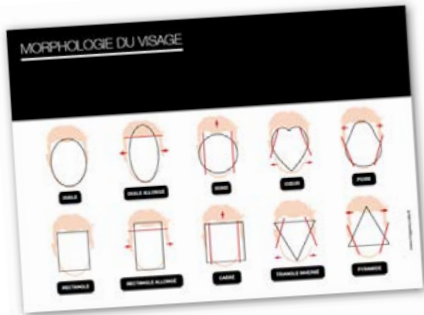
Préparer sa peau au maquillage  
Trouver la bonne ligne de sourcils afin de structurer le visage  
Conseiller sa cliente au niveau des soins et produits adaptés  
Le matériel nécessaire au maquillage (pinceaux, produits...)  
Les étapes du maquillage  
Rééquilibrer son visage par le maquillage : conseils, astuces et correction par le maquillage

### Training maquillage

Donner un cours d'auto-maquillage  
Questions - réponses

# Programme

---



## Jour 6

---

### La coiffure

- Le cheveu et l'entretien
- Les différentes qualités de cheveux et leurs soins adaptés
- Les couleurs et les coupes de cheveux adaptées

## Jour 7

---

- Le conseil coiffure - training et transformation de chaque stagiaire par notre équipe.

## Jour 8

---

### Analyse morphologique du corps

- Les différentes morphologies du corps et leurs caractéristiques (Schéma corporel, formes géométriques et équilibre)
- Méthode d'analyse morphologique
- Harmoniser une morphologie du corps
- Comment expliquer une morphologie avec tact
- Training : étude morphologique de chaque stagiaire



## Jour 9

---

### La valorisation de la silhouette

- Les fondamentaux de la valorisation de la silhouette
- La valorisation du corps : les règles d'or
- Concilier le style, la morphologie et ses envies
- Training : conseil de chaque stagiaire
- Questions-réponses

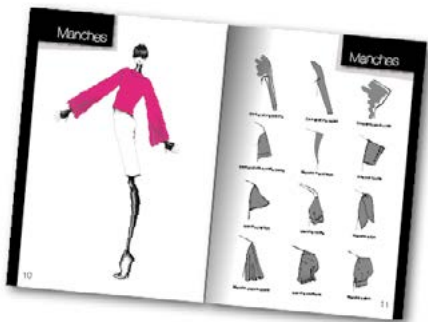
### Le conseil vestimentaire & accessoire

- La valorisation du corps par les vêtements
- Les accessoires : un complément indispensable au look
- Le conseil morpho lunettes
- Gérer la valorisation du corps en maillot de bain ou en sous-vêtements
- Training : conseil de chaque stagiaire et entraînement collectif
- Questions-réponses



# Programme

---



## Jour 10

---

### Le tri de garde-robe à domicile

- Organiser un tri de la garde-robe
- La psychologie des clients à ce moment précis
- Ranger un dressing

### Le shopping

- La check-list
- Le repérage des boutiques
- Les différentes marques et leurs styles
- L'accompagnement boutique



## Jour 11

---

### Gérer le look d'une future mariée

- Maîtriser les tendances mariage
- Orienter ma mariée sur les coupes et les matières adaptées
- Choisir et trouver les bons accessoires
- L'accompagnement shopping & la création de votre carnet d'adresses
- Savoir suivre les essayages de la robe
- Gérer les essayages et les doutes
- Coaching beauté d'une future mariée
- Créer et imaginer le maquillage et la coiffure idéale
- Rétro planning du look
- Rétro planning beauté



## Jour 12

---

### Gérer une image professionnelle

- Maîtrise de l'équilibre de l'image professionnelle
- Les principes fondamentaux de l'image
- Le message des couleurs
- Utiliser les couleurs pour affirmer son message
- Le savoir-vivre vestimentaire en entreprise
- Les règles d'or vestimentaires de l'entreprise
- Les erreurs à ne pas commettre
- Passer un entretien d'embauche
- Le langage à adopter
- Reconnaître les valeurs et messages véhiculés par une entreprise



# Programme

---



## Jour 13

---

### Le maintien et la communication par son corps

- Le corps est un langage
- Étudier le langage du corps : le vôtre et celui des autres
- Se réapproprier sa communication corporelle
- Améliorer sa prestance
- Améliorer son estime de soi
- Redonner à votre corps sa capacité de vous présenter positivement
- Repositionnez votre corps pour gagner allure et dynamisme
- Gérer le stress en gagnant une meilleure maîtrise de vous-même

## Jour 14

---

### Fondements du Savoir-vivre et du Protocole professionnel et social

- Aspects anthropologiques, historiques, les principes.
- Bien vivre l'interculturalité
- Savoir se présenter, recevoir, être reçu.
- L'apparence, le maintien.

### L'Art et les Manières de Table

(Mise en situation au cours d'un déjeuner offert)

Le bon comportement au restaurant, dans les réceptions dans le monde professionnel

### La Communication

Le téléphone, le portable, les emails, la correspondance. Présentation, formules d'appel et de courtoisie.

Maîtrise du langage : les mots dévalorisants, les expressions valorisantes.

Mener une conversation, contredire, refuser avec diplomatie, dans le monde professionnel et social. Savoir gérer des conflits, éviter les impairs.

Mener une réunion.

Questions/réponses



# Programme

---



## Jour 15

### **Examen final de la formation**

QCM

Conseil personnalisé de son binôme

### **Communiquer pour se faire connaître**

Les outils de communication

L'approche des clients

### **Maîtriser ses outils de communication**

Facebook, tweeter,...

La gestion de son site internet

Le référencement naturel

### **La gestion du métier de conseiller en image**

Les différents marchés

Les tarifs à appliquer

Les réseaux professionnels

### **FIN DE LA FORMATION et REMISE DES DIPLÔMES**

Suite à la formation, vous intégrerez le [réseau image nouvelle](#) et son label pour 1 an.



# Matériel Professionnel

---



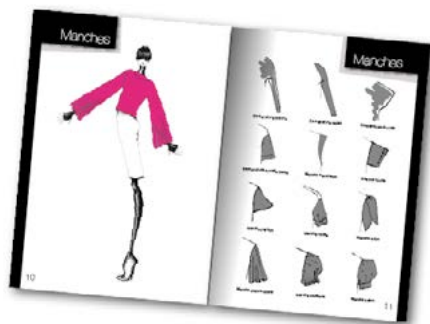
## Le matériel professionnel destiné aux conseillères en image

Image Nouvelle travaille avec une équipe de graphiste afin de vous proposer une gamme de matériels professionnelle.

Nuancier de couleurs, gamme de tissus pour colorimétrie, look book client, book vocabulaire, chevalet de présentation....

Lors de votre formation, vous aurez l'occasion de découvrir et manipuler le matériel afin de faire votre choix.

[Découvrez le pack professionnel](#)



## Le maquillage et pinceaux professionnels, destinés aux conseillères en image

Caroline BALY a mis au point la première gamme de maquillage de haute qualité professionnelle, adaptée à la colorimétrie et à la couleur des yeux: fards à paupières, rouges à lèvres, blush, mascaras et crayons.

Vous pourrez les essayer lors de la formation, les utiliser lors de vos séances maquillage avec vos clients, mais aussi les revendre en exclusivité à vos clients.

# Infos Pratiques

---

## Le savez-vous ?

Que vous soyez indépendant, salarié ou demandeur d'emploi vous pouvez demander un droit à la formation.

Pour vos demandes de prise en charge, merci d'indiquer le n° formateur 11930588293

Comptez 2 à 3 mois entre votre demande et l'accord final de prise en charge auprès des organismes financeurs.

[Plus de renseignements](#)

## PRIX DE LA FORMATION

Formation en auto financement: **4334.00 € TTC** (3611.67 € HT)

Formation avec prise en charge: **5202.00 € TTC** (4335.00 € HT)

## LIEU DE LA FORMATION

La formation se déroule à notre agence.

Vous recevrez votre convocation lors de votre confirmation d'inscription.

## QUALITÉ DE LA FORMATION

Afin de garantir une qualité d'enseignement, nos sessions ne sont ouvertes qu'à un nombre limité de participants (12 maximum).

N'hésitez pas à nous contacter afin de vérifier la disponibilité des places.

## MODALITÉ D'INSCRIPTION EN AUTOFINANCEMENT

### **Inscription par chèque**

Afin de réserver votre place et valider votre inscription, pensez à renvoyer votre bulletin d'inscription à l'adresse du siège indiquée ci-après (92, avenue du Belvédère 93310 LE PRÉ SAINT GERVAIS), accompagné d'un chèque d'arrhes de 30% (soit 1300,20 € TTC)

Vous recevrez une convocation sous une semaine.

### **Inscription en ligne**

Avec ce mode d'inscription, votre place est instantanément réservée, car le logiciel la bloque immédiatement.

Vous recevrez votre convocation sous une semaine.

## MODALITÉ D'INSCRIPTION AVEC PRISE EN CHARGE

Votre Dossier d'inscription est à envoyer **accompagné de l'accord de prise en charge de l'organisme** à notre siège :

Image nouvelle

92, avenue du Belvédère

93310 LE PRÉ SAINT GERVAIS

**Aucune inscription ne sera valide sans cet accord de prise en charge.**

Une convention de stage vous sera envoyée, accompagnée de la convocation sous une semaine.

# Bulletin d'inscription

---

Je souhaite participer à votre formation :  
**Le métier de conseiller en image**  
**du ..... au.....**

**En autofinancement**  
(joindre un chèque d'arrhes de 30% (soit 1300,20 € TTC))

**Avec une prise en charge**  
(joindre l'accord de prise en charge)

**Afin de recevoir la confirmation de mon inscription, voici mes coordonnées:**

Nom et Prénom : .....

Adresse : .....

Code postal .....Ville .....

Tel.: .....

Email: .....

Ces arrhes seront encaissées et je ferais simplement un complément par chèque lors du paiement total, le premier jour de la formation.

Toute formation commencée sera due en totalité.

En cas d'empêchement pour commencer une formation à la date prévue, les arrhes que j'aurais versées seront conservées pour une prochaine formation, à la date de mon choix.

Les arrhes ne me seront pas remboursées.

**Je reconnais avoir pris connaissance de la brochure d'information et accepte les conditions financières décrites ci-dessus.**

Merci de dater et signer, précédé de la mention « *bon pour accord* »

# Conditions générales de ventes

---

**Champs d'application** : Les présentes «conditions générales» sont applicables à toutes les formations proposées par Image Nouvelle. Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur,

**Organisation de la formation** : Image Nouvelle siège social 92 Avenue du Belvédère 93 310 LE PRÉ SAINT GERVAIS - inscrit sous le numéro de formateur 11930588293

**Programme et Durée** : Le programme est celui indiqué sur le devis. L'ordre ou le contenu peuvent être modifiés en fonction des besoins des participants, de l'actualité (juridique, événementiel, etc...), des intervenants(e)s ou autre.

#### **Protection des documents**

Tous documents fournis, ainsi que les photos restent la propriété d'Image Nouvelle. Les documents, ainsi que les programmes sont protégés par la loi du Copyright et les Conventions internationales. Toute reproduction ou distribution partielle ou totale, par quelque moyen que ce soit, est interdite.

**Prix des formations** mentionné sur le présent devis. Le prix ne comprend pas les repas et l'hébergement et le transport.

**Conditions de paiement** : 30% du prix total de la formation à la réservation, par chèque ou en achat en ligne  
Le complément du prix de la formation, le premier jour de la formation.

**Condition d'annulation** : En cas d'annulation de la formation de la part du stagiaire, les arrhes ne seront pas remboursées. Ils seront conservés pour une prochaine formation. Toute formation commencée sera due en totalité.

Image nouvelle se réserve le droit de reporter un séminaire dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant (minimum fixé à 3 participants) et informera les personnes inscrites au plus tard 2 semaines calendaires avant la date prévue. Au-delà, les dates du séminaire ne pourront plus être modifiées. Image Nouvelle ne pourra être tenue responsable des coûts pour dommages conséquents à l'annulation d'un séminaire, ou à son report à une date ultérieure.

**La réservation de la formation** n'est validée qu'une fois les 30% d'arrhes envoyées au bureau du pré saint Gervais