



**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**

Moselle

Perfectionnement aux techniques de modelages esthétiques de confort, réflexologie

Objectifs de la formation

- Se perfectionner aux pratiques du modelage et de la réflexologie
- Maîtriser différentes techniques de modelage pour les appliquer en entreprise afin de créer une nouvelle prestation client

Public, pré-requis

- Chefs d'entreprises, conjoints, salariés titulaires du CAP esthétique et ayant suivis l'initiation modelage ou ayant les connaissances de base en la matière

Contenu de la formation

1^{ère} journée : Modelage dynamique

Matin – Théorie

- Les bases de la réflexologie plantaire
- Les principales huiles essentielles et leur fonction
- Sur le choix des 20 huiles distinctes
- Les mélanges entre elles et avec des produits de soins

Matin – Pratique

- Modelage des pieds par groupe de deux auditeurs
- Mise en évidence des comportements à adopter, points positifs et négatifs de chaque manœuvre des auditeurs lors de passages devant l'assemblée

Après-midi - Théorie

- Location des centres d'énergies
- Définition de leur rôle, de leur activation, de leur régulation

Après-midi - Pratique

- Localisation
- Ressentie et développement du toucher
- Mise en évidence des comportements à adopter, points positifs et négatifs de chaque manœuvre des auditeurs lors de passages devant l'assemblée

2^{ème} journée : Modelage en zone délicate

Matin – Théorie et pratique : les zones ventre

Le ventre est une zone délicate, marqueur d'identité. A sa palpation, on ressent très vite le stress d'un individu et le type de problème qu'il ou elle rencontre dans sa vie.

- Modelage délicat mais extrêmement efficace
- Méthode de modelage frôlé ou profond
- Mise en évidence des comportements à adopter, points positifs et négatifs de chaque manœuvre des auditeurs lors de passages devant l'assemblée

Après-midi – Théorie

- Les bases de la réflexologie main droite puis main gauche

Après-midi – Pratique

- Modelage mains par groupe de deux auditeurs
- Etude de trois cas principaux
 - Exemple 1 : femme, 38 ans, fatiguée, déprimée, peau sèche
 - Exemple 2 : femme, 54 ans en ménopause, stressée, bouffées de chaleur, insomnie
 - Exemple 3 : homme d'affaires, 43 ans, migraines, douleurs haut du dos, excès de colère
- Etude d'autres cas provenant d'expériences professionnelles
- Mise en évidence des comportements à adopter, points positifs et négatifs de chaque manœuvre des auditeurs lors de passages devant l'assemblée

Méthodes et moyens pédagogiques

- Développement théorique associé à des cas pratiques
- Mise à disposition de tables de massage

Durée et coût de la formation

- Durée : 16 heures (2 journées les lundis)
- Coût de la formation tout public : 480 euros

Dispositions pratiques de la formation

- Metz : 22 et 23 mars 2010
- Forbach : 26 et 27 avril 2010
- Horaire : de 9 heures à 12 heures 30 et 13 heures 30 à 18 heures
- Effectif maximum : 12 auditeurs

Contact

Service Clients

Téléphone : 0820 857 057 (prix d'un appel local)

Télécopie : 03 87 62 71 25

E-mail : serviceclient@cm-moselle.fr