

Formations professionnelles

HYDROTHERAPIE -
MASSAGES DE BIEN-ETRE - ESTHETIQUE
RELATION CLIENT - MANAGEMENT

Construisons ensemble votre projet professionnel

BROCHURE ENTREPRISES



FORMATION CONSEIL THALATHERM

Un savoir faire riche de 30 années d'expérience

Les formations dans les domaines de l'Hydrothérapie, des Massages de Bien Etre, de l'Esthétique et de la Relation à l'autre sont notre cœur d'activités depuis plus de 30 ans.

Répondre aux besoins individuels de nos stagiaires ou aux besoins collectifs des entreprises est notre priorité.

Des formations de qualité avec un seul objectif : valoriser vos compétences

Formations
qualifiantes

Modules de
spécialisation

Avec un choix de **formations qualifiantes** et/ou de **modules de professionnalisation**, les stagiaires choisissant Thalatherm comme Organisme de formation se donnent l'opportunité d'obtenir des compétences diverses et efficaces. L'équipe administrative et de formateurs assurent un accompagnement et suivi individuel tout au long des parcours pédagogiques. Des **formations sur mesure** peuvent également vous être proposées selon vos besoins spécifiques.

Des dispositifs adaptés à vos besoins et à votre parcours

Choisir son mode de formation, **en présentiel ou à distance** via l'e-learning, c'est choisir son rythme tout en bénéficiant d'un suivi et d'un **encadrement pédagogique de qualité**.

E-learning

Présentiel

Des intervenants mobiles pour vous former selon vos disponibilités.

Thalatherm intervient en entreprise, dans le cadre de vos plans de formation pour qualifier ou **professionnaliser votre personnel** et/ou dans le cadre d'une gestion des emplois et compétences .

Une équipe pédagogique spécialisée :

- Des professionnels de la santé (Kinésithérapeutes, infirmières) et des praticiens (esthéticiennes, sophrologue)
- Des formateurs et consultants spécialisés en communication, et management des ressources humaines, tous sont passionnés par leurs métiers et à l'écoute de chacun.

Intra
entreprise

Inter
entreprise

Thalatherm depuis sa création a construit un réseau d'entreprises, qui lui confient la qualification et la professionnalisation de leurs salariés, des managers et des comités de directions.



Formations en entreprise

Modules de 2 à 5 jours construits sur mesure

HYDROTHERAPIE



- ◆ Techniques d'hydrothérapie
- ◆ Anatomie palpatoire
- ◆ Ergonomie, gestes et postures
- ◆ Anatomie - pathologie
- ◆ Hygiène & prévention des risques
- ◆ Assistance en service Kiné

SPA & ESTHÉTIQUE



- ◆ Massages bien-être : Modules à la carte
- ◆ Praticien en massages de bien-être
- ◆ Esthétique corporelle
- ◆ CAP esthétique
- ◆ Phyto-aromathérapie
- ◆ Fleurs de Bach

PRENDRE SOIN



- ◆ Communication par le toucher
- ◆ Toucher massage
- ◆ Syndrome d'épuisement professionnel
- ◆ « Ma vie sans stress »
- ◆ Les fondamentaux de la relaxation
- ◆ Do in—automassages

ACCUEIL - VENTE ET RELATION



- ◆ Les clés d'un accueil d'excellence
- ◆ Gestion des clients difficiles
- ◆ Gestion du stress
- ◆ Management de proximité
- ◆ Module SPA MANAGEMENT E-LEARNING
- ◆ Développement des compétences commerciales

TECHNIQUES D'HYDROTHERAPIE

Acquérir une homogénéité et une maîtrise des techniques d'hydrothérapie par l'ensemble du personnel.

- Améliorer les connaissances de base en anatomie/physiologie et en hydrothérapie, nécessaires à la bonne compréhension des indications et contre-indications des soins prodigués
- Acquérir une homogénéité des protocoles sur les postes d'hydrothérapie (douches – bains – boues – soins spécifiques) pour l'ensemble du personnel
- Etre capable de bien se positionner et maîtriser les bons gestes et postures aux postes de travail et lors de la manutention des personnes
- Développer ou renforcer la polyvalence des agents sur l'ensemble des postes

Contenu pédagogique

Le contenu de la formation sera entièrement adapté à la demande de la direction,

- **Renforcement des connaissances théoriques et professionnelles**
 - Les bases théoriques nécessaires à la compréhension des soins
 - Les différentes pathologies fréquemment traitées
 - Les indications et contre-indications
- **Mise en application pratique**
 - Simulation et mise en situation aux postes de soins
 - Correction d'éventuelles fautes de technique

ERGONOMIE, GESTES ET POSTURES

Améliorer l'efficacité aux postes de travail et la prévention des risques d'accident

Objectifs

- Améliorer l'efficacité aux postes de travail et prévenir les risques d'accidents
- Acquérir et maîtriser les bons gestes et postures lors de la manutention des personnes

Contenu pédagogique

- **Rappel d'anatomie de l'appareil locomoteur**
 - Les squelettes osseux et musculaires - les articulations
- **Prévenir les mauvaises postures**
 - les accidents du travail et les maladies professionnelles
 - les principales lésions relatives au disque intervertébral, astreintes musculaires, tendineuses et ligamentaires
- **Mise en relation des différents mouvements et des possibilités anatomiques**
 - optimisation des gestes - ergonomie et aménagement du poste de travail
- **Les grands principes de la manutention**

ANATOMIE - PATHOLOGIES

Ce module permet d'améliorer et/ou d'acquérir les connaissances de base en anatomie et physiologie nécessaires à une bonne compréhension

Objectifs

- ◆ Acquérir les connaissances de base en anatomie nécessaires à la bonne compréhension des soins prodigués
- ◆ Connaître et comprendre les pathologies traitées dans la structure

Contenu pédagogique

- ◆ Renforcement des connaissances théoriques et professionnelles
- ◆ Le fonctionnement global de l'être humain, interrelations des différents systèmes
- ◆ Rappel des bases d'anatomie de l'appareil locomoteur
→ Compréhension de mouvement par l'étude des os, articulations, muscles
- ◆ Le fonctionnement de l'appareil cardio-vasculaire
- ◆ Les principales pathologies
- ◆ Les indications et contre-indications liées aux pathologies traitées dans l'établissement

HYGIENE ET PREVENTION DES RISQUES

La qualité de la prise en charge des clients et la sécurité des soins requièrent une gestion rigoureuse des risques et une coordination des divers intervenants.

Objectifs

- ◆ Acquérir ou actualiser sa connaissance des normes d'hygiène en milieu humide
- ◆ Appliquer ces connaissances à la pratique professionnelle, dans le respect des consignes, pour prévenir le risque infectieux

Contenu pédagogique

- ◆ Présentation des objectifs de la formation
Echanges autour des expériences des participants et de leurs attentes
- ◆ Rappel sur l'intérêt et la nécessité de prévention
- ◆ L'hygiène de l'eau et réglementation
- ◆ L'hygiène des locaux
- ◆ L'hygiène du client
- ◆ L'hygiène de personnel
- ◆ La particularité du risque nosocomial
- ◆ La mise en situation aux postes de soins et correction d'éventuelles erreurs techniques et/ou d'hy-

Cette formation s'adresse aux professionnels de la santé souhaitant, développer la communication dans la relation de soins, avoir une réflexion et une revalorisation sur la façon d'être présent à l'autre par le toucher.

Programme

- ♣ **La présentation du toucher dans ses différentes dimensions** – sociale – psychologique et physiologique
- ♣ **Le toucher et ses représentations**
- ♣ **L'approche de l'autre** : *Les gestes d'approche et de relation, le toucher sécurisant*
- ♣ **La relaxation par le mouvement** : une façon d'appréhender les gestes en douceur
- ♣ **Les différentes techniques de massage de bien être**, adaptées au lieu, au temps disponible, à la mobilité et pathologies des soignés
- ♣ **Les techniques d'automassage pour les soignants**
- ♣ **La relation soignant-soigné**

Ce module s'adresse aux professionnels de la santé : infirmier, aide soignant, agent de service hospitalier ASH, ou tout autre acteur de soins souhaitant développer la communication dans la relation de soins par le Toucher Massage.

Programme

- ♣ **Les gestes d'approche et de relation, le toucher sécurisant**
- ♣ **La relaxation par le mouvement** : une façon d'appréhender les gestes en douceur
- ♣ **Les différentes techniques de massage de bien être**, adaptées au lieu, au temps disponible, à la mobilité et pathologies des soignés
- ♣ **Les techniques d'automassage pour les soignants**
- ♣ **Intérêts et limites dans la pratique professionnelle**

Ces formations se complètent et permettent une approche globale du « toucher », nombre de jour en intra-entreprise à déterminer selon le nombre de participant.

METTRE EN ŒUVRE UN ACCUEIL DE QUALITE

Garantir un accueil et une prise en charge personnalisée du client (soins & administratif)

Objectifs

Programme - 2 Jours

- ◆ Les fondamentaux de l'accueil et de la relation client: savoir être et savoir-faire pour être porteur de l'image de l'entreprise, de ses valeurs et garantir un service d'excellence.
- ◆ Accueillir avec respect et s'ouvrir à la diversité sociale et culturelle
- ◆ Gérer les clients difficiles, faire face aux situations critiques, gérer les tensions
- ◆ Personnaliser la relation en comprenant les styles de personnalités
- ◆ Apprendre à dire « non » à la demande et « oui » à la personne
- ◆ Gérer la pression pour rester professionnel en toutes circonstances
- ◆ Créer une dynamique positive, développer la cohésion de l'équipe, fluidifier les relations, gérer les tensions. Trouver des solutions afin de mieux fonctionner ensemble.

Contenu pédagogique

◆ Fondamentaux de l'accueil et de la relation client

- Identifier les attentes de mes clients « Je me mets dans la peau de mon client »
- Savoir être et savoir-faire – SBAM +
- Les étapes de la relation client
- Attitudes clés dans mon métier, posture relationnelle, à faire, à éviter
- Anticiper les réclamations et objections

◆ La communication relationnelle avec Arc En Ciel- RH

- Personnaliser la relation avec mon client
- Découvrir les besoins relationnels de chaque client avec Arc-en-Ciel DISC
- Boîte à outils pour mieux communiquer ensemble et avec le client
- Gérer les clients difficiles, faire face à l'agressivité et savoir prendre du recul
- Travail de cohésion pour les équipes naturelles

◆ S'entraîner avec des mises en situation

- Trouver ma « bonne attitude » et identifier les mots justes dans mon métier
- Jeux de rôle à partir du vécu des participants : accueil / client / observateur
- Possibilités simulations filmées

GERER LES CLIENTS DIFFICILES

Trouver les mots justes et la bonne attitude pour désamorcer les conflits

Objectifs

Programme - 2 Jours

- ♣ Anticiper et éviter les réclamations
- ♣ Savoir faire face à un client agressif
- ♣ Les attitudes clés dans mon métier pour faire face aux situations critiques
- ♣ Apprendre à dire « non » à la demande et « oui » à la personne
- ♣ Offrir un accueil professionnel en toutes circonstances

- ♣ **Attitudes clés dans mon métier**
 - Trouver les mots justes liés à mon métier
 - La bonne attitude et l'effet miroir
 - Garder une posture professionnelle en toutes circonstances - ancrage PNL
 - Anticiper et gérer les objections
 - Jeux de rôles pour s'entraîner

- ♣ **Mécanique des conflits**
 - Les 3 étapes d'un conflit
 - Le triangle dramatique : persécuteur, sauveur, victime
 - Apprendre à dire « non » à la demande et « oui » à la personne

- ♣ **Gestion de l'agressivité**
 - La perception « La carte n'est pas le territoire »
 - Savoir prendre du recul
 - Adopter la bonne attitude
 - Outils relationnels : les timbres, le sas de décompression, l'OSBD (la communication non violente)...

- ♣ **Jeux de rôles pour s'entraîner**

Thèmes abordés très simplement, sous forme de « clés » directement opérationnelles.

La journée s'articule entre échanges, mises en situation et apports d'outils adaptés.

FONCTIONNER EN EQUIPE PERFORMANTE

Construire une équipe solidaire et motivée au service du client.

Objectifs

Programme - 2 Jours

Formation destinée à tout les membres d'une même équipe.

Equipe d'accueil, spa, soins, comité de direction....

- ◆ Prendre du recul pour agir sur les processus internes et le fonctionnement du groupe
- ◆ Mieux communiquer, gérer les tensions pour fluidifier les relations
- ◆ Améliorer l'organisation et les méthodes de travail, réinventer les réunions
- ◆ Mettre en place un langage commun et une vision partagée
- ◆ Intégrer les nouveaux membres, créer une dynamique positive
- ◆ Identifier des solutions opérationnelles



Contenu pédagogique

- ◆ **Mieux fonctionner ensemble avec le Modèle Arc En Ciel DISC ©**
 - Mieux se connaître, faire le point sur son mode de communication et gagner en flexibilité relationnelle.
 - Comprendre les univers et besoins relationnels de ses interlocuteurs et s'y adapter.
- ◆ **Boîte à outils avec des clés pour mieux communiquer et créer de la confiance**
 - Prendre du recul et fonctionner en mode collaboratif.
 - Signes de reconnaissances, positions de vie, mécanique des conflits, métacommunication.
- ◆ **Développer l'intelligence collective**
 - Positionnement sur la roue de l'équipe des styles de personnalité de chacun pour s'enrichir des différences, identifier les forces et les axes de progrès.
 - Les 3 stades de développement de l'équipe, pour que chacun soit porteur du projet commun.
 - Atelier de « de quoi avons-nous besoin pour mieux fonctionner ensemble » et offrir un meilleur service.
 - Mise à plat des « non-dits », régulation si l'équipe en a besoin.
 - Construction de la boussole de l'équipe : valeurs fortes sur lesquelles aligner nos actes
 - Plan d'action et objectifs opérationnels.
- ◆ **Action de progrès & engagements individuels**
 - Plan d'action collectif et engagements individuels pour des changements concrets dans l'organisation et le fonctionnement quotidien d l'équipe.

**L'équipe est soudée, les tensions sont apaisées
et le collectif fonctionne en équipe.**

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES COMMERCIALES

Former les hôtesse d'accueil et de facturation à la relation curiste et à la conduite d'un entretien commercial avec le double objectif de développer les ventes, et de donner une image «positive» de l'établissement.

Objectifs

Programme - 2 Jours

- ◆ Acquérir des techniques pour développer la vente & vente-conseil
- ◆ Mieux se connaître pour adapter son style relationnel à celui de son client
- ◆ Repérer instinctivement le style de son client et adapter sa stratégie
- ◆ Développer sa flexibilité relationnelle dans les différentes phases de la vente, gérer les tensions.
- ◆ **Maîtriser les étapes d'un entretien de vente conseil**
- ◆ Motiver et créer une dynamique positive au sein de l'équipe réception
- ◆ Possibilité hôtesse accueil téléphonique

Contenu pédagogique

- ◆ **Les fondamentaux de la vente de prestations haut de gamme**
 - Posture & attitude
 - Bases de la communication relationnelle
- ◆ **S'adapter au besoins relationnels de son client**
 - Développer sa flexibilité pour s'adapter à ses clients et personnaliser la relation
 - Utiliser son profil Arc-en-Ciel pour développer une stratégie de développement professionnel et personnel
- ◆ **Acquérir les phases de l'entretien de vente**
 - Approfondir les étapes d'une vente réussie.
 - Modèle MASTER : Maîtriser, Accueillir, Auditer, Séduire, Traiter, Engager, Réussir le suivi
 - Gérer les objections
 - Boîte à outils pour optimiser sa communication et l'efficacité dans son métier
- ◆ **S'entraîner à la conduite d'entretien et la prise en charge de clients**
 - Jeux de rôle : mise en situation, agent / client / observateur
 - Possibilités simulations filmées, Identifier ses forces et ses axes de progrès.



Pédagogie interactive : jeux de rôles, boîtes à outils

Formation ludique et adapté selon les secteurs d'activités.

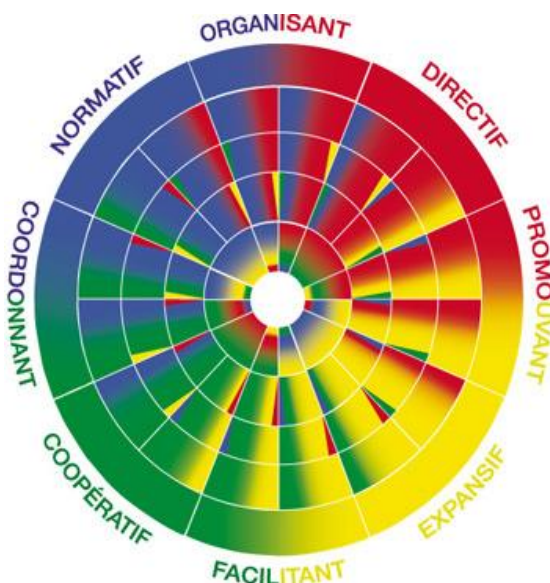
LA MÉTHODE ARC-EN-CIEL : PERSONNALISER LA RELATION

Méthode novatrice tout en étant largement validée et directement opérationnelle, Arc-En-Ciel est utilisée dans des milliers d'organisations et d'équipes médico-sociales. C'est un formidable outil de progrès pour les personnes et les équipes.

Basée sur le questionnaire DISC, cette méthode s'appuie sur une synthèse des travaux de Marston et Jung, enrichie d'une approche pédagogique associée aux couleurs.

Communiquer, accompagner, manager, ... en couleur !

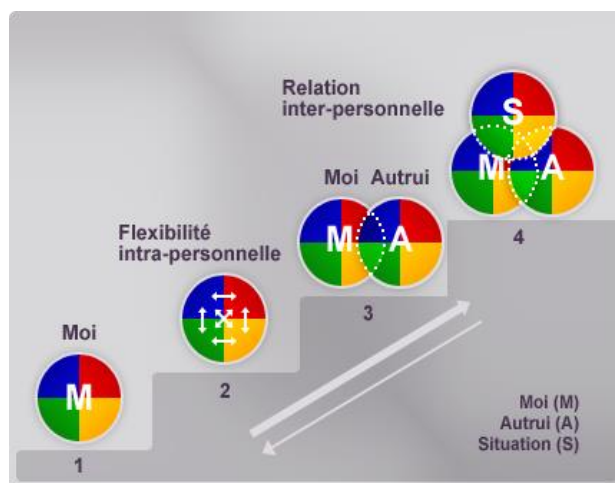
- ⇒ Découvrir les styles de personnalités.
Mieux se connaître et comprendre les besoins relationnels de ses interlocuteurs (collègues, patients...) afin de construire des relations saines et efficaces.
- ⇒ Utiliser la **bonne clé relationnelle** pour communiquer, manager, construire une relation d'aide.
- ⇒ Construire la roue de l'équipe pour comprendre les processus internes et identifier des axes de progrès afin **d'améliorer l'efficacité du service.**
- ⇒ Chacun trouve sa place et **s'épanouit au sein de l'équipe**. Les personnes sont reconnues dans leur diversité, les tensions s'apaisent, **les problèmes opérationnels** sont abordés dans la sérénité.



Approche ludique & interactive qui stimule la créativité et favorise la cohésion.

Quatre étapes pour développer une efficacité optimale

- 1- Mieux se connaître dans ses forces et potentialités.
- 2- Gagner en flexibilité et en maturité relationnelle.
- 3- Mieux reconnaître les autres (collègues, patients ...) dans leurs diversités et s'adapter à leurs besoins relationnels.
- 4- Prendre en compte la situation pour une efficacité optimale en toutes circonstances.



MA VIE SANS STRESS

Méthode globale pour gérer le stress

Prévention des risques Psychosociaux

Objectifs

Programme - 4 Jours

- ◆ Comprendre les causes et mécanismes du stress, savoir anticiper un facteur de stress.
- ◆ Acquérir des outils pour apprendre à gérer ses émotions et contrôler les symptômes du stress (anxiété, mal-être, tensions, douleurs...).
- ◆ Se fixer des objectifs et construire son programme anti-stress.
- ◆ Maintenir une efficacité professionnelle dans les contextes difficiles.

Contenu pédagogique

1- Comprendre le stress et ses mécanismes

Autodiagnostic - Définition - mécanisme - origines - conséquences - Mon propre stress.

2- La boîte à outils, des solutions pour vivre les choses autrement

Mes émotions

Axe psychologique

Les attitudes excessives

Les styles de comportements sous stress

Axe corporel

Le système neurovégétatif

La cohérence cardiaque

Mon corps

Retrouver le bien être

Techniques de respiration & relaxation

Faire le plein d'énergie

Sortir des habitudes toxiques

Maîtriser son alimentation

Gérer son repos

Entretenir sa forme physique



Mes pensées

Sortir des pensées toxiques

Scénarios catastrophes & distorsions de pensées

Dire « non » aux messages contraignants

Développer l'optimisme

Dire au-revoir au passé, les étapes du deuil

Utiliser des états ressources

Développer l'estime de soi

L'ancrage

La visualisation positive

Mes relations avec les autres

Mieux communiquer

Prendre du recul, méta-communiquer

Les signes de reconnaissance

Les positions de vie

Outils de communication relationnelle

Eviter les conflits inutiles

La mécanique des conflits

Dire « non » et fixer des limites, l'assertivité

3- Mon plan d'action « Bien-être et Performance au travail »

Equilibrer mes domaines de vie et construire mon programme personnalisé pour des changements durables

Ateliers et pédagogie interactive pour que chacun trouve ses solutions anti-stress.

ANIMER UN ATELIER DE RELAXATION

Ce module de formation s'adresse aux personnes souhaitant proposer une séance de relaxation individuelle ou collective dans le cadre de leurs pratiques professionnelles :

- professionnels du bien être, du fitness et du sport
- professionnels de la santé, de la relation d'aide, souhaitant élargir leur offre, thérapeutes et praticiens d'approches psychologiques ou corporelles

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ➡ réaliser une séance de relaxation dans le respect du client, de son confort et des règles de sécurité
- ➡ accompagner un client en séance individualisée ou en animation de groupe dans le cadre de la gestion de situations spécifiques liées au stress

PROGRAMME

E-learning + présentiel 5 journées

- *Apports théoriques en distanciel* : livrets de formation adressés au minimum 15 jours avant la formation
 - Les fondamentaux de la relaxation : définition - historique - aspects physiologiques de la relaxation - stress et relaxation - les émotions
 - la Sophrologie :
naissance et fondamentaux de la sophrologie - objectifs et domaines d'application - la posture du relaxologue et apports complémentaires
 - Les relaxations : historique - intérêts - relaxation progressive de Jacobson - Training autogène de Schultz
- Apports complémentaires sur la voix - le schéma corporel et l'image du corps - la pleine conscience
- *La pratique en présentiel* : 5 journées pour
 - Expérimenter les Relaxations
 - la sophro relaxation et relaxation assise
 - les relaxations allongées issues de Jacobson et Schultz
 - la lecture corporelle ou scan corporel - assis—allongé
 - entraînements par binôme -
mise en situation en collectif situation par binôme et animation d'une séance en fonction de vos objectifs
 - remise d'une boîte à outils : protocoles de relaxation



- DUREE EN PRESENTIEL : 35h, soit 5 jours
- INTERVENANTE : Sylvie JAMBU
Sophro-relaxologue et animatrice DO-IN
- TARIFS : 550 €
- DÉLAIS D'ACCÈS : Voir calendrier
- MODALITES PEDAGOGIQUES :
 - ⇒ Livrets de formation dématérialisés pour la partie théorique en distanciel
 - ⇒ Salle de cours pour la partie en présentiel
 - ⇒ Lieu de formation : Gréoux-les-Bains ou en entreprise
 - ⇒ Formation assurée à partir de 2 personnes
Groupe maximum de 8 personnes
- MODALITES D'EVALUATION :
Mise en situation professionnelle donnée :
le candidat réalise une séance de relaxation collective ou individuelle sur un groupe de stagiaires ou sur un stagiaire

Formations

Gréoux les bains/E-learning

« L'Hydro-Praticien est un professionnel qui dispense les techniques d'hydrothérapie aux curistes et/ou clients des centres de thermalisme, thalassothérapie, balnéothérapie. »

L'objectif de cette formation est de savoir accueillir et informer le client/curiste de savoir maîtriser et appliquer les protocoles de soins en hydrothérapie et le massage de bien-être californien



HYDRO - PRATICIEN

Certification nationale professionnelle niveau 3

PROGRAMME

- **ACCUEILLIR, ORIENTER ET ACCOMPAGNER LA CLIENTELE** en service d'hydrothérapie

L'accueil de la clientèle - L'information et l'orientation du client - L'accompagnement et la prise en charge du client - Le recueil de la satisfaction clientèle - La gestion d'un client difficile

- ⇒ la connaissance de l'environnement professionnel
- ⇒ la communication verbale et non verbale - Ecoute /questionnement et reformulation
- ⇒ les différents types de personnalité et la gestion des conflits
- ⇒ La gestion du stress et ses outils
- ⇒ l'anglais adapté au secteur d'activité

- **ORGANISER ET GERER LE POSTE DE TRAVAIL** en service d'hydrothérapie

La mise en place des cabines ou postes de soins -L'entretien et l'hygiène du poste et des matériels - Les interactions avec l'équipe

- ⇒ Les différentes postes en hydrothérapie et leurs particularités
- ⇒ L'hygiène et l'infectieux
- ⇒ L'équipe et ses interactions

- **REALISER LES TECHNIQUES D'HYDROTHERAPIE**

L'installation du client - La réalisation des protocoles en hydrothérapie - La réalisation du protocole de massage relaxant sous affusion—la désinstallation du client et prise de congés

- ⇒ Anatomie et anatomie palpatoire - les différentes pathologie - les différents systèmes du corps humain
- ⇒ L'eau et les techniques d'hydrothérapies : bains - douches - enveloppements - gommages - boues - cataplasmes... les particularités et différentes adaptations en thermalisme, thalasso et balnéo
- ⇒ L'esthétique corporelle
- ⇒ Le massage relaxant sous affusion
- ⇒ L'ergonomie en poste de travail
- ⇒ La prise en charge et accompagnement du client/curiste

DURÉE

462 h en centre
175 h de stage pratique
(soit 4 mois de formation)

INTERVENANTS

Kinésithérapeute, Esthéticiennes, Infirmières DE, Naturopathe, Formateur en communication, Sophro-relaxologue

PRÉREQUIS

Aucun prérequis, la formation s'adresse à tout public

INFORMATIONS COLLECTIVES

Nous contacter

VALIDATION

Hydro-Praticien
Certification professionnelle de niveau 3 enregistrée au RNCP

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ⇒ Groupe de 6 à 16 personnes maximum
- ⇒ Cours théoriques combinés à des travaux pratiques et des mises en situation
- ⇒ Salles de cours et plateau technique, Accès Wifi et Salle informatique
- ⇒ Lieu de formation : Gréoux-les-Bains

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ⇒ Evaluations continues et mises en situation professionnelle
- ⇒ Rapport de stage et soutenance orale (jury)



Financement Région Sud, dans le cadre du PRF

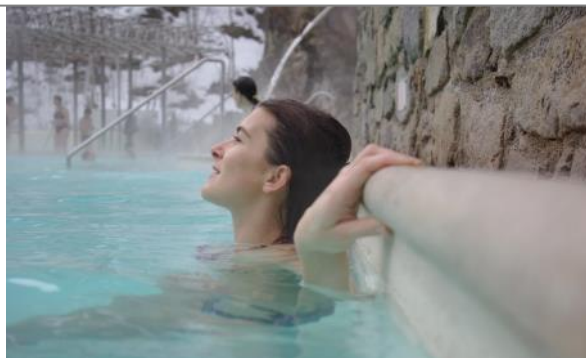


LES +

- Unique en PACA
- Possibilité de valider le Titre Agent Thermal en parallèle

« L'Agent thermal dispense les techniques d'hydrothérapie aux curistes des centres de thermalisme . »

L'objectif de cette formation est de savoir accueillir et informer le curiste et de savoir maîtriser et appliquer les protocoles de soins en hydrothérapie.



Titre professionnel Agent thermal

PROGRAMME

- Les fondamentaux de la pratique thermique
- Les connaissances de base en anatomie et physiologie
- Les différentes pathologies et les cures thermales
- La maîtrise des techniques
 - les différents soins
 - les particularités suivant les orientations thérapeutiques
- La fonction d'accueil en établissement
- La communication adaptée aux différents types de curistes
- L'accompagnement des curistes lors des soins thermaux
 - l'utilisation des techniques préventives de manutention
 - les règles de sécurité
- L'hygiène des locaux et des personnes

DURÉE

315 h en centre
175 h de stage en station thermique
(environ 3 mois de formation)
Dates : voir calendrier

INTERVENANTS

Kinésithérapeutes DE, Infirmières DE, Esthéticiennes DE, Formateur en communication, coachs

PRÉREQUIS

Aucun prérequis, la formation s'adresse à tout public

TARIFS

Demandeurs d'emploi	2 700 €
Salariés	3 105 €

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ⇒ Groupe de 6 à 20 personnes maximum
- ⇒ Cours théoriques combinés à des travaux pratiques et des mises en situation
- ⇒ Salles de cours et plateau technique, Accès Wifi et Salle informatique
- ⇒ Lieu de formation : Gréoux-les-Bains

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ⇒ Evaluations continues
- ⇒ Evaluation du stage pratique en milieu thermal

VALIDATION

Agent thermal
Certification de niveau 3
en cours de renouvellement au
RNCP
délivrée par le CNETH

LES +

- ♦ Accessible dans le cadre de la VAE
- ♦ Possibilité de valider l'Hydro Praticien en parallèle
- ♦ Possibilité de formation modulable : nous contacter.

Le Praticien de Spa est qualifié pour pratiquer en autonomie les techniques d'hydrothérapie, les massages de bien-être. Ses compétences en vente lui permettent de participer au développement de l'activité commerciale du centre

L'objectif de cette formation est donc de savoir accueillir le client, maîtriser et appliquer les protocoles de soins en hydrothérapie et en massages de bien-être en respectant les règles d'hygiène et de sécurité, d'acquérir les compétences nécessaires pour la vente de prestations bien-être.



PRATICIEN DE SPA

Titre RNCP Niveau 4—en cours de renouvellement

PROGRAMME

ACCUEILLIR, RENSEIGNER ET CONSEILLER LE CLIENT EN SPA

- La connaissance de l'environnement professionnel
- Les techniques de communication et prise en charge des situations conflictuelles
- La gestion du stress et ses outils
- L'anglais adapté au secteur d'activité

REALISER LES TECHNIQUES DE MASSAGES BIEN ETRE ET SOINS CORPORELS

- L'anatomie et anatomie palpatoire - les différentes pathologies -les différents systèmes du corps humains—l'ergonomie en poste de travail
- L'eau et les **techniques d'hydrothérapies** : bains - douches - enveloppements - gommages - boues - cataplasmes... les particularités et différentes adaptations en thalasso - balnéo et thermalisme
- L'utilisation des appareils aux postes d'hydro
- La prise en charge et accompagnement du client/curiste
- L'esthétique corporelle et l'aromathérapie
- Atelier respiration et les bases du DO IN - automassage
- **Les protocoles de massages bien-être relaxants** : Indications et contre-indications
Apprentissage et mise en situation des protocoles Californien - Japonais Visage - Hawaïen
- **Les protocoles de massages bien-être énergétiques** : Indications et contre-indications
Apprentissage et mise en situation des protocoles Energétique - Suédois - Réflexologie plantaire
- **Les protocoles de massages bien-être drainants** : Indications et contre-indications
Apprentissage et mise en situation du protocole drainant

ORGANISER ET DEVELOPPER L'ACTIVITE DU SPA

- Gestion des stocks - gestion des plannings
- L'aménagement des espaces d'accueil et des cabines de soins
- Le conseil à la clientèle et la conduite d'un entretien de vente
- Communication et stratégie commerciales
- Animation d'un point de vente

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ⇒ Travail sur dossier pour l'aménagement des espaces d'accueil et des cabines de soins
- ⇒ Groupe de 6 à 14 personnes
- ⇒ Cours théoriques combinés à des mises en situation - Salles de cours et plateau technique,
- ⇒ Lieu de formation : Gréoux-les-Bains

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ⇒ Evaluations continues et mises en situation professionnelle et études de cas
- ⇒ Rapport de stage et soutenance orale

DURÉE

707 h en centre

175 h de stage pratique

INTERVENANTS

Kinésithérapeute, Esthéticiennes, Infirmières, Praticiennes en massages bien-être - Sophro-relaxologue, Formateur en communication,

PRÉREQUIS

Pas de pré-requis

DÉLAIS D'ACCÈS

Voir calendrier

TARIFS

Demandeurs d'emploi 6 545 €

Salariés 7 525 €

VALIDATION

Praticien de Spa

Certification professionnelle

En cours de renouvellement auprès de France Compétences

Equivalence partielle sur les BC1 ET BC2 de la certification Hydro-Praticien



LES +

- Accessible dans le cadre de la VAE
- Possibilité de formation modulable : nous contacter.
- Possibilité de financement avec le CPF sur certains modules

« Professionnel qui dispense des soins esthétiques en Instituts de beauté, spas ou autre établissement de remise en forme. »

L'objectif de cette formation est de savoir maîtriser et appliquer les soins en esthétique et de respecter les mesures d'hygiène et de sécurité.



CAP ESTHETIQUE

Diplôme d'Etat

PROGRAMME

POLE 1

- Techniques esthétiques liées au visage, aux mains et aux pieds :

- Savoirs associés (théorie – produits et matériel)
- Pratiques esthétiques (Les soins de visage, soins des mains et des pieds et maquillages visage)-
- Prévention / Santé / Environnement

POLE 2

- Techniques esthétiques liées aux phanères (poils, cheveux, ongles) :

- Savoirs associés (théorie – produits et matériel)
- Pratiques esthétiques (soins et maquillages des ongles, les épilations, coloration cils et sourcils)

POLE 3

- Conduite d'un institut de beauté et bien-être :

- Relation clientèle,
- Conseil et vente de prestation et de produits cosmétiques,
- Suivi et fidélisation de la clientèle
- Mise en valeur et promotion de produits
- Planning de rdv
- Savoirs associés (théorie : les parfums, l'olfaction).

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ⇒ Groupe de 4 à 10 personnes maximum
- ⇒ Cours théoriques combinés à des travaux pratiques et des examens blancs
- ⇒ Salles de cours et plateau technique, Accès Wifi et Salle informatique
- ⇒ Lieu de formation : Gréoux-les-Bains

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ⇒ Examen en candidat libre en mai/juin, selon l'Académie où est inscrit le candidat.

DURÉE

Formation intensive en 6 semaines (210 h)

Dates : voir calendrier

INTERVENANTS

Esthéticiennes DE

PRÉREQUIS

Avoir 18 ans à la date de l'examen
Etre titulaire d'un CAP ou BEP du secteur tertiaire ou un BAC

TARIFS

Demandeurs d'emploi 3 250 €
Candidats libres

Salariés 3 950 €

⇒ Kit matériel en sus ~550€

VALIDATION

CAP Esthétique
Diplôme d'Etat

Inscription en Candidat libre

LES +

- ◆ Possibilité de formation modulable : nous contacter.
- ◆ Formule intensive
- ◆ Inscription auprès de votre Académie

Formation permettant la pratique professionnelle des massages de bien-être.

L'objectif de cette formation est de pouvoir proposer dans un cadre professionnel une séance de massage bien-être, de gérer et développer son activité dans un cadre libéral ou salarié



PRATICIEN EN MESSAGES DE BIEN ETRE

module Certification nationale professionnelle Praticien de spa

PROGRAMME

1 - L'ACCUEIL DE LA CLIENTELE

- L'accueil de la clientèle,
 - L'écoute, la communication non verbale,
 - Les indications et bienfaits des massages de bien être
 - Le questionnaire santé et contre-indications

2 - LA PRATIQUE DES MESSAGES DE BIEN ETRE

- les fondamentaux
 - Préparation du matériel et espace de travail
 - Anatomie palpatoire, hygiène et ergonomie
 - Accompagnement du client et communication par le toucher
 - Apprentissage des techniques de base des massages
 - Atelier respiration/relaxation - les bases du DO IN /auto-massages
- Apprentissage et réalisations des massages bien-être :
 - * Relaxant
 - * Suédois
 - * Drainant
 - * Energétique
 - * Réflexologie Plantaire
 - * Hawaïen
 - * Japonais du visage
- Les bases de l'aromathérapie

3 - GERER ET DEVELOPPER SON ACTIVITE

- Choix de la structure et du statut- les documents comptables et administratifs
- Gestion des stocks - gestion des plannings
- Communication et stratégie commerciales
- Animation d'un point de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation de chaque protocole -
Présentation d'un projet pour le module Gérer et développer son activité
Mise en situation pratique reconstituée

DURÉE

301 h en centre

INTERVENANTS

Kinésithérapeutes DE -
Esthéticiennes DE- Formateur
Communication & Management
Sophro-relaxologue- Naturopathe

DÉLAIS D'ACCÈS

Voir calendrier

TARIF

Modules 1+2	3 675€
Module 3—Gérer et développer son activité	630 €
Certification totale	3 950 €

LIEU

Centre de formation Thalatherm -
GREOUX LES BAINS

VALIDATION

Certification Professionnelle

LES +

- ◆ Chaque module de massage bien-être peut être réalisé indépendamment.



FORMATIONS EN MASSAGES BIEN ETRE



MASSAGES DU MONDE

- Ayurvédique
- Balinais
- Californien
- Hawaïen
- Japonais du visage
- Mukhabhyanga (Ayurvédique visage)
- Thaï à l'huile
- Tuina

Habillé

- Amma assis
- Tête mains pied

MASSAGES ENERGETIQUE

- Aux cristaux ★
- Aux pierres chaudes ★
- Bambous ★
- Bols chantants ★
- Energétique

REFLEXOLOGIES

- Intégrale
- Réflexologie plantaire

En complément

Aromathérapie

Animer une séance de relaxation

SILHOUETTE/MINCEUR

- Amincissant
- Drainant

SPECIAL FEMMES

- Quartz rose et huile essentielle de rose ★
- Liftant Quartz rose ★

SPECIFIQUES

- Anatomie palpatoire
- Do In (auto-massage)
- Bébé
- Femme enceinte
- Post grossesse
- Crâne-dos
- Pochons ★

SPORTIF

- Deep tissus
- Suédois

★ Avec accessoires

MASSAGES PAR VISIO

- Massage du ventre
- Les 4 essentiels
- Invitation Zen
- Massage à deux

FORMATIONS A DISTANCE



Apprendre à son rythme, où vous voulez, quand vous voulez,

La formation à distance ou e-learning propose ce type de souplesse d'organisation. Il vous suffit, grâce à un accès internet de vous connecter directement sur la plateforme e-learning de Thalatherm .

Nous proposons des formations combinant le distanciel et le présentiel et/ou des formations à distance avec visio-conférence et accompagnement individualisé.

La formation à distance, : un combiné théorique & pratique

- ♦ une connexion à une plateforme avec un accès illimité aux cours, 24h/24, 7j/7
- ♦ Des supports de cours ludiques et pratiques
- ♦ Des suivis par visio-conférence
- ♦ Un suivi spécifique et des périodes de présentiels à Gréoux-les-Bains

Les formations disponibles en distanciel + présentiel

Hydro-Praticien -
Praticien de Spa
Praticien Responsable Spa
Animateur Bien Etre & Relaxations

Sans présentiel

Anatomie préparatoire aux massages de bien-être
CAP Esthétique
Spa Management

PAR VISIO :

Certaines techniques de massages bien être

MODULE A DISTANCE ET PRESENTIEL

DURÉE : 147 HEURES EN PRESENTIEL
175 HEURES EN ENTREPRISE
ACCES E-LEARNING 12 MOIS (ESTIMATIF 265 H)

- ◆ Formation à distance accessible sur plateforme e-learning à tout moment de l'année
- ◆ Accompagnement individualisé et/ou collectif par visio-conférence
- ◆ Présentiel de 3 semaines 1/2 à Gréoux les bains + 3 journées de validation finale - voir calendrier

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis, la formation s'adresse à tout public

VALIDATION :

Hydro-Praticien

Certification professionnelle de niveau 3 enregistrée au RNCP

TARIF

Demandeurs d'emploi 3 100 €

Salariés 3 335 €



MODALITES PEDAGOGIQUES

- ⇒ Groupe de 4 à 15 personnes en présentiel
- ⇒ Cours théoriques à distance combinés à des travaux pratiques lors du présentiel
- ⇒ Salles de cours et plateau technique, Accès Wifi et Salle informatique

MODALITES D'EVALUATION

- ⇒ Evaluations continues
- ⇒ Rapport de stage et soutenance orale (jury)



« L'Hydro-Praticien est un professionnel qui dispense les techniques d'hydrothérapie aux curistes et/ou clients des centres de thermalisme, thalassothérapie, balnéothérapie. »

L'objectif de cette formation est de savoir accueillir et informer le client/curiste de savoir maîtriser et appliquer les protocoles de soins en hydrothérapie.

PROGRAMME

E-learning : cours théoriques

- Le fonctionnement du corps humain
 - Anatomie - physiologie - pathologies
 - Les effets de l'hydrothérapie
- Les bases en diététique et nutrition
- Les techniques d'hydrothérapie
- Hygiène, Ergonomie et manutention
- Les compétences relationnelles
 - Accueil et Communication
 - Gestion du stress & des conflits
- Esthétique corporelle

Présentiel à Gréoux-les-Bains

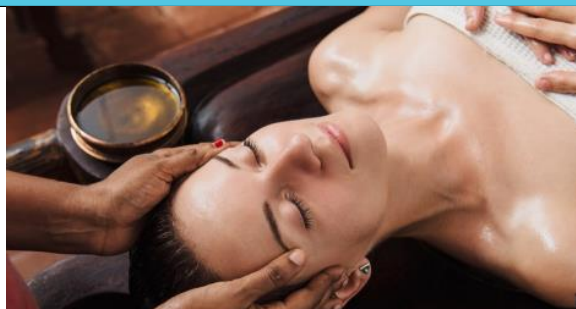
- Les protocoles d'hydrothérapie :
Douche à jet, Douche sous-marine, Bains etc...
- Les protocoles d'esthétique corporelle
Enveloppement, gommage, massage californien
- Accueil et Communication
- Gestion du stress
- Anglais : accueil du curiste

Intervenants

Kinésithérapeutes, Esthéticiennes, Infirmières, Formateurs en Communication et gestion du stress - Sophro relaxologue

PRATICIEN de SPA

Certification nationale professionnelle

MODULE A DISTANCE
ET PRESENTIEL**DURÉE :**

371 HEURES DE PRESENTIEL À GREOUX LES BAINS +
175 HEURES EN ENTREPRISE

ACCES E-LEARNING 12 MOIS (ESTIMATIF 300 H)

- ◆ Formation à distance accessible sur plateforme e-learning à tout moment de l'année
- ◆ Accompagnement individualisé et/ou collectif par visio-conférence
- ◆ Présentiel de 10 semaines à Gréoux les bains + 3 journées de validation finale

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis, la formation s'adresse à tout public

VALIDATION : Praticien de Spa

Certification Professionnelle de niveau 3 en cours de renouvellement au RNCP

TARIFS

Demandeurs d'emploi	4 995 €
Salariés	5 950 €

MODALITES PEDAGOGIQUES

- ⇒ Cours théoriques à distance combinés à des travaux pratiques lors du présentiel
- ⇒ Salles de cours et plateau technique,

MODALITES D'EVALUATION

- ⇒ Evaluations continues et mises en situation professionnelle
- ⇒ Rapport de stage et soutenance orale

Le Praticien de Spa est qualifié pour pratiquer en autonomie les techniques d'hydrothérapie, les massages de bien-être. Ses compétences en vente lui permettent de développer l'activité commerciale du centre

L'objectif de cette formation est donc de savoir accueillir le client, maîtriser et appliquer les protocoles de soins en hydrothérapie et en massages de bien-être en respectant les règles d'hygiène et de sécurité, d'acquérir les compétences nécessaires pour la vente de prestations bien-être.

PROGRAMME A DISTANCE**ACCUEILLIR, ORIENTER LA CLIENTELE**

- La connaissance de l'environnement professionnel
- Les techniques de communication et prise en charge des situations conflictuelles
- La gestion du stress et ses outils
- l'anglais adapté au secteur d'activité

ORGANISER L'ACTIVITE DU SPA

- L'organisation d'un poste de travail en zone humide - l'hygiène et l'infectieux
- L'organisation d'un poste de travail en zone sèche
- La gestion opérationnelle
- La communication commerciale

LES MASSAGES BIEN ETRE ET SOINS CORPORELS

- L'anatomie - les différentes pathologies - les différents systèmes du corps humains - L'ergonomie en poste de travail
- L'eau et les techniques d'hydrothérapies : bains - douches - enveloppements - gommages - boues - cataplasmes... les particularités et différentes adaptations en thalasso - balnéo et thermalisme
- L'esthétique corporelle
- L'utilisation des appareils aux postes d'hydro
- La prise en charge et accompagnement du client/curiste

PROGRAMME EN PRESENTIEL**Module 3 - REALISER LES TECHNIQUES D'HYDROTHERAPIE**

- Les techniques d'hydrothérapies : bains - douches - enveloppements - gommages - boues - cataplasmes...

Module 4 - REALISER LES PROTOCOLES DE MASSAGE BIEN ETRE RELAXANTS

- Apprentissage et mise en situation des protocoles Californien - Japonais Visage - Hawaïen

Module 5 - REALISER LES PROTOCOLES DE MASSAGES ENERGETIQUES

- Apprentissage et mise en situation des protocoles Energétique - Suédois - Réflexologie plantaire

Module 6 - REALISER LES PROTOCOLES DE MASSAGE BIEN ETRE DRAINANT

- Apprentissage et mise en situation du protocole drainant

En commun

- Anatomie palpatoire et fondamentaux - ergonomie et prévention
- Atelier respiration/relaxation - les bases du DO IN
- Accueil des clientèles et communication par le toucher
- Préparation de la cabine
- Conduite d'un entretien de vente



DURÉE :

12 MOIS - E-LEARNING 4 MODULES
PRÉSENTIEL SUR 11 JOURNÉES
4 VISIOS CONFÉRENCES
À GREOUX LES BAINS - HAUTE PROVENCE

◆ Formation à distance accessible sur plateforme e-learning à tout moment de l'année

◆ Accompagnement, et/ou collectif par visio-conférence - supervision individualisée

◆ Stages en présentiel :

- Les relaxations et sophro-relaxations
- Auto-massage—et Massage Assis

◆ Evaluations par module :

Auto-évaluations - mise en situation sur la pratique lors des présentiels

Délais d'accès : nous contacter

VALIDATION : Certification professionnelle
 Animateur bien-être et Relaxations

TARIF

FORMATION COMPLETE : 1 950 €

(4 MODULES + 2 VISIOS + 11 JOURS PRÉSENTIEL)

MODALITES DE REGLEMENT

PAIEMENT COMPTANT : chèque ou virement

Règlement en 10 fois = 10 chèques de 195 €

MODULE A L'UNITE :

390 € (MODULE 1)

535 € (MODULE 2)

490 € PAR MASSAGE

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES , CONSTRUISEZ VOTRE AVENIR !

Pour un travail en indépendant ou salarié, en complément de votre activité ou en reconversion professionnelle.

A l'issue de la formation vous serez capable de :

- Acquérir des outils d'animation associés aux techniques de bien-être, relaxation, coaching,, gestion du stress
- Conduire un entretien coaching, anamnèse,
- Adapter votre prestation à un public individuel ou collectif
- Animer une séance de relaxation et d'auto-massage
- Pratiquer un protocole de massage assis et massage tête mains pieds

PROGRAMME

Module 1 : Animation & Coaching- La conduite d'un entretien E-learning + 2 visio-conférence

Rôle et posture de l'animateur

La conduite d'un entretien— l'anamnèse

La boîte à outils et les étapes d'un accompagnement

Les fondamentaux de la communication et la CNV

Module 2 : RELAXATION ET SOPHRO-RELAXATION

E-learning + présentiel 5 journées

Historique—indications et contre-indication— le processus de la relaxation—les étapes d'une sophro-relaxation - l'anamnèse—le langage et le terpnos logos - Protocoles de relaxations - la posture de relaxologue déontologie et cadre d'application

En présentiel : ▪ Les Relaxations et sophro-relaxation : pratique et animation d'une séance

Module 3: LA COMMUNICATION COMMERCIALE

E-learning + 1 visio conférence

Développement commercial des activités de détente et de bien-être

Relation clientèle et communication commerciale

Promotion d'un point de vente et vente de prestations

Module 4 : LES MASSAGES DE BIEN ETRE

E-learning + présentiel 3 x 2 Journées

Les grands principes - Indications et contre indications

Les différentes techniques - législation

En présentiel : Do in et auto massage - Le massage assis—Massage Tête/ mains/pieds

Présentiel optionnel : fleurs de bach - le jeûne - la réflexologie plantaire
 - massage de la femme enceinte - deep tissue sportif

Formation au CAP ESTHETIQUE - Diplôme d'Etat

MODULE A DISTANCE

DURÉE : 8 À 10 MOIS (suivant date d'inscription)

- ◆ Formation à distance accessible sur plateforme e-learning
- ◆ Accompagnement sur la durée de la formation - individualisé par visio conférence 1/quinzaine

EN OPTION :

- ◆ Coaching individualisé
- ◆ Ateliers pratiques collectifs en présentiel ou individualisés en visio
- ◆ Combiné avec le Praticien de Spa
- ◆ Formation en Anglais

VALIDATION :

Sur examen du CAP Esthétique
Inscription en candidat libre

TARIF : 1950 €

PRÉVOIR LE KIT ESTHETIQUE EN COMPLEMENT
LISTE FOURNIE PAR THALATHERM

Modalité de règlement :

- Par chèque
- Par virement

PAIEMENT COMPTANT ou
PAIEMENT 5 FOIS SANS FRAIS :
5 chèques de 390 €

PARTICIPATION AUX ATELIERS OPTIONNELS :
Présentiel : 980 € 4 journées

(minimum 2 personnes)



« Professionnel qui dispense des soins esthétiques en Instituts de beauté, spas ou autre établissement de remise en forme. »
L'objectif de cette formation est de savoir maîtriser et appliquer les soins en esthétique et de respecter les mesures d'hygiène et de sécurité.

PROGRAMME A DISTANCE ADAPTÉ AU NOUVEAU REFERENTIEL

Sans enseignement général

Module 1 : Méthodologie et organisation
Module 2 : Biologie/Anatomie/Physiologie du corps Humain en lien avec le domaine d'activité
Module 3 : Dermatologie Appliquée en lien avec le domaine d'activité
Module 4 : Cosmétologie
Module 5 : Technologie des appareils et des instruments
Module 6 : Techniques théoriques esthétiques du visage, des mains et des pieds
Module 7 : Techniques esthétiques liées aux phanères
Module 8 : Vente/ Relation clientèle/conduite d'un institut de beauté
Module 9 : Mises en situations

PRÉREQUIS

Avoir 18 ans à la date de l'examen
Être équipé d'un ordinateur

Stage en entreprise obligatoire d'un minimum de 6 semaines

CONDITIONS PARTICULIÈRES

- Pour être exempté des matières générales : être titulaire d'un CAP ou BEP du secteur tertiaire ou un BAC
- Pour être exempté de l'anglais : être titulaire d'un diplôme avec anglais obligatoire

ATELIERS OPTIONNELS : PRATIQUE + CAP BLANC

4 journées en avril

MODULE A DISTANCE

DURÉE : 6 MOIS

6 MODULES

- Formation à distance accessible sur plateforme e-learning à tout moment de l'année
- Accompagnement individualisé et/ou collectif par visio-conférence
- Devoirs à retourner
- Possibilité de coaching personnalisé
- Journées optionnelles en cours particuliers sur la communication commerciale, le marketing, la vente...

VALIDATION : CERTIFICAT DE COMPÉTENCES POUR LE MODULE

TARIF 950€

Modalité de règlement :

- Par chèque
- Par virement

PAIEMENT COMPTANT ou

**PAIEMENT 5 FOIS SANS FRAIS :
5 chèques de 190 €**



Développez vos compétences avec la formation à distance Spa Management

A destination des professionnels de l'esthétique, du spa ou de l'hydrothérapie, l'objectif de cette formation est de vous permettre d'acquérir ou actualiser les connaissances nécessaires à la gestion d'un Spa, d'une équipe.

PROGRAMME

- **Développement Commercial des Activités de Détente et de Bien Etre**
 - Relation clientèle et Communication commerciale
 - Promotion d'un point de vente et vente de prestations
- **Gestion du Personnel et Animation d'Equipe**
 - Principes fondamentaux du management
 - Gestion des Ressources Humaines (recrutement et encadrement d'équipe)
 - Prévention et gestion des conflits
 - Communication interpersonnelle
- **Connaissance des soins et aménagement des locaux**
 - Qualité des soins en hydrothérapie : enseignement, surveillance, élaboration de protocoles
 - Sécurité et hygiène des locaux
- **Sensibilisation à la création d'entreprise et comptabilité analytique**

VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE

VAE - AGENT THERMAL

L'agent thermal accueille les curistes et leur applique les prescriptions médicales dans le respect des procédures thérapeutiques, d'hygiène et administratives, définies par le centre thermal. L'agent soignant thermal travaille sous le contrôle d'un responsable de service



CRITÈRES DE RECEVABILITÉ

Vous avez une expérience en tant qu'Agent thermal dans un établissement thermal :

⇒ Justifier d'une activité en rapport direct avec la certification professionnelles visée, en qualité de salarié, de non salarié ou de bénévole, d'une durée minimale de 1 année à temps complet, continu ou discontinu (soit 1 607 h)

DURÉE DE L'ACCOMPAGNEMENT :

24 HEURES
RÉPARTIES DE 2 À 6 MOIS

LE REFERENTIEL D'ACTIVITES

Bloc de compétences 1 : Réaliser des soins thermaux prescrits par le médecin dans le respect des protocoles de soin en vigueur dans l'établissement

Bloc de compétences 2 : Transmettre les informations et organiser son travail au sein d'une équipe pluriprofessionnelle

Bloc de compétences 3 : Etablir une communication adaptée aux différents types de curistes accueillis dans l'établissement

Bloc de compétences 4 : Accompagner les curistes lors des soins thermaux en utilisant les techniques préventives de manutention et les règles de sécurité

Bloc de compétences 5 : Mettre en oeuvre les techniques d'entretien des cabines et des équipements propres à l'établissement

ACCOMPAGNATRICE

Sylvie JAMBU -
Coach professionnelle -
Sophro/relaxologue

TARIF :

1 200 €

VALIDATION

Agent thermal
Certification Professionnelle
en cours de renouvellement au
RNCP

ORGANISATION DE L'ACCOMPAGNEMENT

- ❶ Information, conseil et orientation sur les conditions d'accès, étapes de la procédure
- ❷ Vérification et décision de recevabilité
- ❸ Mise en place de la convention de formation
- ❹ Accompagnement du candidat pour le renseignement du dossier VAE
- ❺ Entretien avec deux professionnels
- ❻ Envoi du dossier à la CPNE-FP du thermalisme
- ❼ Délibération et notification de la décision

LES +

- ◆ Flexibilité des dates
- ◆ Accompagnement individualisé à distance
- ◆ Possibilité de formation modulable : nous contacter.

NOUS CONTACTER

Nous joindre :

Par téléphone : 04.92.77.66.36

Par Mail : infos@formation-thalatherm.com

Par courrier :

THALATHERM
Villa Coulet – Avenue des thermes
04800 GREOUX LES BAINS

Une équipe pédagogique à votre écoute :

Sylvie JAMBU

Gérante
Responsable de Formation
Formatrice en Communication

Christelle DURAND

Adjointe de Direction
Conseillère en Formation

Thierry HALLER

Responsable Commercial
Formateur en Communication

Nos références Qualité :

- ◆ Organisme de formation certifié "Référentiel National Qualité" : QUALIOPi par BUREAU VERITAS
- ◆ Partenaire de la Région PACA dans le cadre du Programme Régional de Formations pour la Certification Nationale Professionnelle « **HYDRO PRATICIEN** »
- ◆ Adhérent à la Fédération Française des Massages de Bien être (FFMBE).
- ◆ Labellisé par le CNETH (Conseil National des Etablissements Thermaux) pour la mise en œuvre du Titre Professionnel Agent thermal



REPUBLICQUE FRANÇAISE

Certification Qualité délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :
Actions de formation et actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience



FORMATION CONSEIL THALATHERM - Avenue des Thermes – 04800 GREOUX-LES-BAINS – Tél : 04.92.77.66.36

Email : infos@formation-thalatherm.com – www.formation-thalatherm.com

Siret : 420 610 792 00012 – APE 8559 A - Déclaration d'Activités enregistrée auprès du Préfet de la Région PACA : 93040042304