

# LE SECRET DES ESTHÉTICIENNES QUI RÉUSSISSENT

## 1<sup>ère</sup> partie : UN MENTAL DE GAGNANTE

Comment expliquer que dans le même contexte économique, sanitaire ou pendant les mêmes périodes creuses, certaines esthéticiennes réussissent à maintenir le cap avec un institut qui fonctionne bien, voire très bien, et d'autres esthéticiennes dotées des mêmes compétences ont du mal à remplir leur agenda et à s'en sortir financièrement ?

PAR VALÉRIE DESMAISONS, FORMATRICE ET DIRECTRICE, PERFECTIS FORMATIONS

---

## VALÉRIE DESMAISONS

Valérie Desmaisons, esthéticienne, formatrice et coach, fondatrice de Perfectis Formations en 2013. Créatrice de la méthode «Les actions 100 % réussite». Spécialisée dans le développement des compétences, la valorisation et l'accompagnement des esthéticiennes dans leur réussite.



---

### Les esthéticiennes désespérées

D'un côté les esthéticiennes qui m'ont confié : «C'est une catastrophe, je ne vais jamais m'en sortir», «Il n'y a pas d'issue», «J'imagine déjà le pire», «Mon institut ne s'en remettra jamais», «Je ne vais pas réussir à payer mes factures», «Ça va être très compliqué de remonter ma trésorerie», «Je vais perdre des clientes», «Je me prépare à fermer définitivement mon institut», «Je ne vais pas suivre de formation pendant le confinement parce qu'avec ce qui nous arrive je n'ai pas la motivation», «Pour les formations, je verrai plus tard lorsque tout sera rentré dans l'ordre»...

**T**outes les esthéticiennes qui se sont lancées le confinement : la vie professionnelle est loin d'être un long fleuve tranquille. Tôt ou tard, vous êtes toutes confrontées à des difficultés professionnelles, des prises de décisions et des événements qui auront un impact sur votre entreprise et que vous ne pourrez pas contrôler : la crise du Covid, les confinements, une nouvelle concurrence qui s'installe à proximité de votre institut, une baisse du pouvoir d'achat des clientes, un dégât des eaux, un cambriolage, des travaux extérieurs qui compliquent l'accès à votre institut, une salariée en arrêt maladie, une collaboratrice qui s'installe dans votre périmètre avec une partie de votre clientèle qui la suit... Alors, comment expliquer que certaines esthéticiennes performant et s'épanouissent quand d'autres peinent à se verser un salaire ? Quel est leur secret ? Ce qui va faire la différence se résume en quatre atouts majeurs que ces esthéticiennes qui réussissent ont en commun et qui détermineront leur réussite. Voici le premier d'entre eux, l'état d'esprit de gagnante.

### COMMENT AVEZ-VOUS VÉCU LA CRISE DU COVID ?

La première qualité requise et qui va distinguer les esthéticiennes qui réussissent, c'est leur état d'esprit. Les études le prouvent : les personnes qui réussissent sont dans un état d'esprit de gagnante, ce qui les met dans de bonnes dispositions pour affronter les difficultés. Leur mental est ainsi programmé pour réussir.

#### Face au Covid, deux types d'esthéticiennes

Il y a parfois des événements qui se produisent contre votre volonté, et que vous n'aviez aucun moyen d'anticiper. Prenons l'exemple de la crise sanitaire. Pendant la période des confinements, j'ai animé des formations à distance et organisé des séances de coaching, j'ai donc été amenée à échanger régulièrement avec des esthéticiennes. À cette occasion, j'ai rencontré deux catégories de professionnelles avec deux façons complètement différentes de vivre et de gérer la situation :



Photo : Siam.

## CONCENTREZ-VOUS SUR LE POSITIF

L'avantage de vous rattacher à des actions positives vous permet de prendre le contrôle de la situation, avec moins cette sensation de la subir, et aussi cela nourrit l'estime de soi, donc vous rend plus forte. Il y a un mantra qui illustre bien cette dynamique : «Mon comportement est la seule chose que je peux contrôler». De plus, il est prouvé que votre état d'esprit positif vous mettra dans de meilleures dispositions mentales pour vous poser les bonnes questions, pour aller de l'avant et prendre les meilleures décisions.



### Les esthéticiennes motivées

- À l'inverse, des esthéticiennes ont exprimé ceci : «Ce qui est, est !», «Il y a des choses que je ne peux pas changer et que je dois accepter pour avancer», «Je vais me donner les moyens de faire face à la situation le plus rapidement possible pour limiter les dégâts», «Je vais utiliser ce temps d'inactivité forcée pour me mettre à jour sur ma comptabilité, repenser l'aménagement de l'institut, me former en ligne et rester dans une bonne dynamique», «Je vais retravailler ma carte des soins et je vais en profiter pour faire le tri dans mes prestations», «Je vais repenser mon calendrier des opérations commerciales et de communication»...

### **Les conséquences...**

La première catégorie de professionnelles a gaspillé son énergie à focaliser son attention et ses pensées vers le négatif et le pessimisme, en ressasant, en adoptant une attitude de résignation, voire en anticipant le pire. Il a été très difficile, voire impossible pour elles, de se concentrer sur des solutions, et de passer à l'action pour préparer l'après confinement. Alors que la deuxième catégorie d'esthéticiennes, celles qui ont opté pour la positivité ont réussi à prendre du recul en ACCEPTANT la situation, elles ont relativisé et se sont ÉLOIGNÉES des pensées négatives. C'est ce qui leur a permis d'avancer, de mettre des actions concrètes en place et d'atteindre plus facilement leur but. Ce qui caractérise les personnes de nature négative, c'est qu'elles ont tendance à donner une importance disproportionnée à un événement ou à une mauvaise nouvelle qui est liée à un biais d'analyse qui va fausser leur vision de la situation. Parce que finalement, c'est principalement une question d'interprétation de ce qui arrive. Voici quelques astuces pour développer votre mental de gagnante.

### **Comme les athlètes...**

L'état d'esprit positif est d'ailleurs une qualité majeure des athlètes confirmés car il augmente la persévérance dans l'effort, la confiance en soi pour puiser dans ses ressources, et être plus performante. Mais le mental d'acier des sportifs de haut niveau n'arrive pas en un claquement de doigts. Un travail psychologique quotidien est nécessaire pour performer car on ne naît pas champion, on le devient !

### **Vous avez tendance à être pessimiste et négative ?**

Vous accueillez chaque jour environ 60 000 pensées. Vous avez la liberté de les orienter positivement ou pas. Regardez le chemin parcouru, repérez tout ce que vous avez mis en place à l'institut qui a fonctionné, plutôt que de faire un focus sur vos erreurs ou sur ce que vous ne faites pas. Interprétez comme des succès. Prenez conscience de vos progrès au quotidien et pas uniquement du résultat que vous peinez à atteindre.

### Astuce de gagnante

Le matin au lever, chargez-vous en positif : répétez-vous des affirmations positives : «Je vais y arriver», «J'en suis capable», «Je vais être la référence dans mon domaine», «Je vais me donner les moyens d'augmenter mes ventes de produits», «Je vais mettre en place des actions pour me différencier», «Je vais passer à la vitesse supérieure pour remplir mon agenda».

### **Incarnez une mentalité de gagnante et retenez ceci :**

- LA GAGNANTE pense à la solution**  
**LA PERDANTE pense à la problématique.**
- LA GAGNANTE a toujours un plan**  
**LA PERDANTE a toujours une excuse.**
- LA GAGNANTE a une réponse à chaque problème**  
**LA PERDANTE voit un problème derrière chaque réponse.**
- LA GAGNANTE lutte contre elle-même**  
**LA PERDANTE lutte contre ses concurrentes.**
- LA GAGNANTE dit : c'est difficile, mais possible !**  
**LA PERDANTE dit : c'est peut-être possible, mais ça va être difficile !**

Ainsi plus vous serez positive, plus vous verrez les événements autour de vous positivement, plus vous attirerez le positif et deviendrez positive ! Tout comme le négatif fonctionne de la même façon et vous nourrit de la même manière. Donc à choisir, mieux vaut penser positif ! ●●●

## ARRÊTEZ LES CRITIQUES INTERNES

- Vous avez des exigences très élevées envers vous-même. Votre monologue intérieur vous pousse à vous juger sévèrement et vous avez pour habitude de vous dévaloriser. Vous auto-évaluer est bénéfique pour avancer, pour vous remettre en question si la situation l'exige ou pour prendre du recul par un temps de réflexion si vous avez l'impression de rouler la tête dans le guidon. Mais l'excès d'auto-critique nuit à l'estime de soi, vous fait douter et vous décourage.

### Vous avez tendance à vous juger trop sévèrement ?

Faites preuve d'empathie envers vous-même. Entretenez un dialogue intérieur bienveillant, félicitez-vous de vos petites victoires et, si vous n'avez pas atteint votre objectif, dites-vous que vous ferez mieux la prochaine fois. Tel que le présente Don Miguel Ruiz dans «Les 4 accords Toltèques» : «Avec les paroles positives et élogieuses à notre égard, on s'immunise du poison émotionnel venant des autres ou de nous-même, on ne les laisse pas entrer».

#### Astuce de gagnante

Faites taire la petite voix critique au fond de vous en travaillant votre estime de soi : identifiez vos atouts et listez vos qualités professionnelles et personnelles, votre parcours, vos réussites. Cet exercice vous apprendra à entretenir un dialogue interne plus positif qui générera de la satisfaction.

### SORTEZ DE VOTRE ZONE DE CONFORT

Lors des séances de coaching que j'anime, j'entends souvent des esthéticiennes découragées en appréhendant les difficultés, une forme de «crainte par anticipation». Elles se mettent des barrières, parfois se trouvent des excuses et finalement elles réalisent que si elles stagnent, c'est parce qu'elles n'ont pas mobilisé suffisamment de ressources pour passer à la vitesse supérieure. L'expérience me rappelle que si l'on veut réussir, il faut bousculer ses habitudes, donc je leur réponds : «Oui, c'est difficile, mais c'est réalisable, vous en avez le potentiel, et vous allez vous donner les moyens de réussir». Effectivement, la vie professionnelle est parsemée d'obstacles, mais se fixer des objectifs bien précis aide à persévérer, et les esthéticiennes qui performant sont déterminées et mettent tout en œuvre pour aller jusqu'au bout des objectifs fixés.

#### Astuce de gagnante

Sortez de votre zone de confort et entrez dans celle du défi atteignable. Définissez un objectif concret et final : à court terme, à moyen terme, à long terme. Pour éviter d'être démoralisée par un objectif trop grand, vous pouvez le morceler. Par exemple, remplacez : «Mon défi est d'accueillir 100 nouvelles clientes cette année» par «Mon défi est d'accueillir 8 nouvelles clientes par mois». Ce qui au final revient au même mais est moins anxiogène. Vous pouvez également fixer vos objectifs à la journée, ou par cliente, en prenant en compte les conseils et achats de sa précédente visite détaillés sur sa fiche que vous mettez à jour à chacune de ses visites.

### PASSEZ À L'ACTION !

Opérer des changements peut s'avérer nécessaire pour reprendre le contrôle de votre institut en priorisant vos tâches pour être plus efficace au quotidien. Comme nous venons de l'aborder, agir reste la meilleure méthode pour sortir de votre zone de confort et progresser. Cela implique aussi de ne plus procrastiner. Car les tâches que vous remettez au lendemain sont bien souvent oubliées et ne sont jamais réalisées. Et dites-vous que la procrastination est l'ennemi numéro un de la réussite.

#### Astuce de gagnante

Pour passer à l'action dites-vous ceci :

«Mon objectif numéro un est d'attirer plus de clientes : je vais davantage mettre en avant mon savoir-faire et mes différences pour attirer une clientèle qui me ressemble. Je vais retravailler mon image avec une carte de soins plus qualitative, avec plus de cohérence dans ma charte graphique, un site Internet plus moderne, soigner davantage mes publications sur les réseaux sociaux avec des messages plus impactants. Mon objectif numéro un est d'augmenter ma trésorerie : je vais mettre en place des actions pour vendre plus de produits et augmenter mon panier moyen, donc mes revenus. Pour cela, je vais me créer un argumentaire par produit et je vais me familiariser avec la méthodologie pour déclencher l'envie d'achat.» 

---

### À RETENIR

#### Pensées positives et bienveillance

**En conclusion, l'état d'esprit de gagnante est à la portée de toutes, il va insuffler une énergie si positive à votre quotidien qu'il vous mettra dans les meilleures dispositions pour vous dépasser. La pensée positive et les paroles bienveillantes à votre égard vous motiveront, la persévérance et la capacité de sortir de votre zone de confort vous permettront de garder le cap quoiqu'il arrive.**

#### Allez pas à pas et de plus en plus loin

**Avoir une mentalité de gagnante, c'est aussi oser et surtout dans les zones qui vous sont inconfortables. C'est en vous fixant des challenges, en dépassant finalement vos propres limites, que vous pourrez vous ouvrir à d'autres opportunités, c'est donc la voie vers la réussite.**

#### Ne vous comparez pas aux autres !

**Un dernier conseil pour rester dans un mental de gagnante : évitez de vous comparer aux autres ! Lorsque vous admirez leur réussite, vous êtes dans «l'illusion de l'iceberg», c'est-à-dire que vous ne voyez que le résultat final et non tous les efforts qu'elles ont dû fournir pour y arriver. Rappelez-vous ceci : se comparer aux autres, c'est prendre le risque de se dévaluer. Se comparer à soi-même c'est se donner le pouvoir de progresser.**

---

Dans le prochain numéro des Nouvelles Esthétiques, vous découvrirez le second secret des esthéticiennes qui réussissent :  
**DÉCLENCHER L'ENVIE D'ACHAT.**



PERFECTIS FORMATIONS  
LES CLÉS DU SUCCÈS

# CHANGER VOTRE VIE PROFESSIONNELLE

## "LES ACTIONS 100% RÉUSSITE"

### VALÉRIE DESMAISONS

Esthéticienne, formatrice, coach, créatrice  
de la méthode " Les Actions 100% réussite"



### PERFECTIS FORMATIONS

Formations certifiées Qualiopi et experts en développement.  
Réputés pour nos techniques de massages du monde exclusives  
issues d'un enseignement à l'étranger.  
Nous avons accompagné plus de 2000 esthéticiennes depuis 2013  
Taux de satisfaction de nos stagiaires en 2021 : 97,85%



DÉCOUVREZ VOTRE  
**FORMATION OFFERTE**

"Le secret des esthéticiennes  
qui réussissent "

SCANNEZ -MOI



PROGRAMMEZ UN  
**RENDEZ-VOUS GRATUIT**

pour faire le point sur  
votre activité

### Programme de 2 mois et demi : Animer & dynamiser son institut ou activité à domicile

- 10 formations en vidéo d'environ 1h30 chacune
- Coaching collectif
- Coaching individuel
- Groupe privé Facebook

Tél. : 06 40 88 31 87 - [www.perfectis-formations.com](http://www.perfectis-formations.com)

PROCHAINES SESSIONS  
17 OCTOBRE 2022  
(PAUSE DU 5 DÉCEMBRE AU 9 JANVIER)  
23 JANVIER 2023