



Doc. Sergey Nivens.

Comment gérer votre **ÉQUIPE ?**

Il est primordial d'apprendre à fédérer votre équipe de façon à ce qu'elle soit épanouie et hyper efficace dans son travail.

 PAR ÉLODIE MARTINAK-DUPRAT, ESTHÉTICIENNE

Une bonne gestion d'équipe engendre une multitude de points positifs, comme le bon fonctionnement d'un institut, une bonne entente entre l'équipe, un bon relationnel avec les clientes, un meilleur chiffre d'affaires, de meilleures idées et parfois

des idées innovantes, etc. Il est donc primordial d'apprendre à fédérer votre équipe. Pour cela, communiquer est la clé et seule la personne destinée à gérer les esthéticiennes a le pouvoir de bien la diriger ou non.



Attention à ne pas
vous retrouver seule face
à votre équipe !

QUI GÈRE L'ÉQUIPE ?

La gestion de l'équipe se fait soit par la responsable d'institut, soit par une manager ou les deux. Dans tous les cas, la personne responsable de l'équipe doit avoir une attitude et un savoir-faire irréprochables, c'est la référence et le modèle de l'institut. Si deux personnes gèrent l'institut, elles doivent être en accord avec la ligne directrice à transmettre à l'équipe. Il est préférable d'avoir une personne positive, curieuse et dynamique qui s'occupe de son équipe de façon à l'amener en permanence dans l'innovation et la réussite.

COMMENT SE GÈRE UNE ÉQUIPE ?

Chacune donne les règles qu'elle souhaite, mais il est quand même important que votre équipe sache comment se porte votre institut. Libre à vous de mettre des limites.

QUELQUES POINTS ESSENTIELS À PARTAGER AVEC VOTRE ÉQUIPE

- Parlez avec vos esthéticiennes et faites-les participer dans toutes vos démarches, en leur demandant leurs points de vue, avis, recommandations, ressentis, etc. Ce sont vos esthéticiennes qui sont directement en contact avec les clientes, ce sont elles qui vendent, qui conseillent, qui parlent. Malheureusement, trop peu de managers agissent comme cela et c'est un tort, car ce sont les esthéticiennes qui font vivre l'institut. Donc si vous apprenez à fédérer en vous intéressant à elles, vous gagnerez sur tous les points.
- Faites un point chiffre d'affaires à la semaine, le lundi par exemple, pour connaître le chiffre de la semaine précédente.
- En fin de semaine, faites un point sur le ressenti de la semaine passée (clientes, prestations, taux de remplissage, comment vos esthéticiennes se sentent dans l'institut, etc.).

- Faites des réunions prévisionnelles sur le mois, le trimestre et l'année, en demandant l'avis à chacune de vos esthéticiennes. Faites-les participer. Mettez en place, avec elles, des objectifs, des animations, des mises en avant de prestations ou de produits selon les saisons, les fêtes calendaires... Anticipez les jours fériés, les vacances, la baisse d'activité prévisionnelle, de manière à ne pas ressentir ce creux, en proposant diverses prestations et mises en avant.
- Il est important qu'aucun tabou ne s'installe car l'échange pourrait devenir délicat et un mal-être se ressent très rapidement au sein de votre institut, et donc des clientes. Il n'y a rien de tel pour avoir une mauvaise réputation et perdre ces clientes.
- Demandez à vos esthéticiennes comment elles vont chaque matin et écoutez réellement leur réponse. Leur demander comment elles se sentent à l'institut est primordial. Vos esthéticiennes sont votre baromètre. Elles doivent pouvoir s'exprimer librement et sans gêne. Si elles commencent à s'ennuyer, surtout écoutez-les, échangez, comprenez pourquoi elles s'ennuient et recréez une dynamique.

VIGILANCE

- Mettre la pression peut devenir dévastateur pour une personne.
- La compétition au sein d'une équipe a ses limites. Bien-sûr, elle peut galvaniser et tirer vers le haut, mais dans l'excès, elle aura tendance aussi à rabaisser et à démoraliser.
- Les affaires personnelles et privées ne doivent pas intervenir dans le travail, hors cas de force majeure, il est important de le signaler. En revanche, travailler au sein d'un institut qui fonctionne grâce à un manager à l'écoute, et une bonne entente au sein de l'équipe, peut remonter le moral lorsqu'une des vos esthéticiennes rencontre des bas dans sa vie privée.

Bien manager son équipe est la clé de la réussite de votre institut

POURQUOI PAS ?

Proposez des brunchs, restaurants, pique-nique, etc., lorsque vous souhaitez fêter un bon mois, une fête calendaire, ou autres.

La personne qui s'occupe d'une équipe d'esthéticiennes est la seule à avoir les clés de la réussite d'un institut. Le travail prend beaucoup de temps dans la vie de chaque esthéticienne, il est toujours plus agréable lorsque cela se passe bien et dans la réussite. Cette bonne gestion se répercutera certainement aussi dans votre vie privée. Le résultat sera essentiellement positif. 