



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du



01





**Tu es bien plus qu'une technicienne,  
tu es une source d'impact.**

Reconnaître ta valeur, c'est la première étape pour briller.

Pourquoi ? Parce que ton métier ne se limite pas à appliquer des soins.

Chaque cliente qui passe entre tes mains repart avec un supplément de confiance, de bien-être, et parfois même un sourire qu'elle n'avait pas en arrivant. Et ça, c'est énorme.

Tu changes la vie des femmes, une cliente à la fois.

**Ne te cache plus derrière des phrases comme :**

**"Oh, ce n'est rien."**

**Ce que tu fais est précieux.**



# Exercice :

## Identifie tes moments de gloire

- Pense à une cliente qui est repartie en te disant : "Merci, je me sens tellement mieux !"
- Note ce que tu as fait pour elle : un soin précis, une oreille attentive, ou même une simple phrase qui l'a touchée.
- Pose-toi cette question : "Pourquoi ça compte ?"

.....

.....

.....

.....

.....

**Tu es bien plus qu'une technicienne,  
tu es une source d'impact.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

02







**Ta mission va bien  
au-delà des crèmes et des appareils.**

Tu aides les femmes à se reconnecter avec elles-mêmes.

Ton rôle, c'est de leur rappeler qu'elles méritent de prendre soin d'elles, qu'elles ont de la valeur.

Chaque geste que tu fais, chaque conseil que tu donnes, c'est un pas pour les aider à mieux se sentir dans leur peau.

Tu es bien plus qu'une pro du soin : tu es une faiseuse de bien-être.

**Rappelle-toi : tu es une Experte de l'humain avant d'être une technicienne.**



# Exercice :

## Redéfinis ta mission

- Réponds à cette question : "Qu'est-ce que mes clientes recherchent vraiment quand elles viennent me voir ?"
- Liste trois choses que tu fais déjà pour les aider à répondre à ce besoin.
- Imagine ce que tu pourrais ajouter pour aller encore plus loin dans cette mission.

.....

.....

.....

.....

.....

**Ta mission va bien  
au-delà des crèmes et des appareils.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

03





## Ta confiance est ta meilleure alliée.

Tu peux avoir 10 diplômes et 5 certifications, si tu n'as pas confiance en toi, ça ne se voit pas.

La confiance, c'est ce qui fait briller tes compétences.

C'est ce qui fait que tes clientes se disent : "Elle sait ce qu'elle fait, je suis entre de bonnes mains."

**Et spoiler alert :**

**La confiance, ça se travaille,  
pas besoin de naître avec !**



# Exercice :

## Muscle ta confiance

- Fais une liste de tes réussites, grandes et petites.  
"J'ai fidélisé cette cliente difficile."  
"J'ai appris une nouvelle technique en 2 jours."
- Chaque matin, relis cette liste et choisis UNE réussite dont tu es fière.
- Devant le miroir, répète cette phrase : "Je suis compétente et mes clientes voient ma valeur."

.....

.....

.....

.....

.....

**Ta confiance est  
ta meilleure alliée.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

04





## Investir en toi, c'est investir dans ton avenir.

Le monde change vite, les technologies évoluent, et tes clientes le savent.

Elles veulent le meilleur, et tu es celle qui peut leur offrir. La formation continue n'est pas une dépense, c'est un superpouvoir.

Chaque nouvelle compétence que tu acquiers, c'est une façon de renforcer ton expertise et de te démarquer.

Tu n'es pas juste en train d'apprendre,  
**tu montes en puissance.**



# Exercice :

## Planifie ton évolution

- Liste 3 compétences que tu aimerais développer ou approfondir cette année.
- Cherche une formation ou une ressource (livre, vidéo, mentor) pour chacune.
- Fixe une date pour te lancer dans la première.

.....

.....

.....

.....

.....

**Investir en toi, c'est investir  
dans ton avenir.**





# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

05





## Tes forces sont tes superpouvoirs.

Tu es unique.

Oui, toi !

Ce qui te distingue des autres, ce n'est pas juste une technique ou une machine, c'est TA manière de faire.

Ton écoute, ton énergie, ta touche personnelle, tout ça fait de toi une esthéticienne irremplaçable.

Mais pour briller, il faut déjà que tu saches ce qui te rend spéciale.

**Tu as des superpouvoirs,  
il est temps de les découvrir.**



# Exercice :

## Fais ton inventaire de talents

- Demande à 3 clientes régulières : "Qu'est-ce que vous aimez le plus dans mes soins ?"
- Écris ce qui ressort. Par exemple : "Tu es à l'écoute," "Tu es douce mais efficace."
- Identifie au moins une de ces forces et réfléchis : "Comment puis-je la mettre encore plus en avant ?"

.....

.....

.....

.....

.....

**Tes forces sont tes  
superpouvoirs.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

06





**Les clientes ne viennent pas  
seulement pour un soin,  
elles viennent pour TOL.**

Une relation de confiance, ça change tout.  
Ce n'est pas juste une question de technique,  
c'est une question d'émotion.

Une cliente qui se sent écoutée, comprise et  
valorisée, c'est une cliente qui revient.

Tu n'es pas juste une pro du soin, tu es une  
alliée dans leur quête de bien-être.

**Une relation, ça se construit avec de  
l'écoute, de l'attention et une bonne  
dose de sincérité.**



# Exercice : Renforce ta connexion avec tes clientes

- Lors de ton prochain rendez-vous, demande à ta cliente : "Comment vous vous sentez en ce moment ?" et écoute attentivement sa réponse.
- Note une anecdote personnelle ou un détail important qu'elle partage (par exemple : un événement marquant ou un souci spécifique).
- Lors de sa prochaine visite, fais référence à ce détail pour montrer que tu t'en souviens.

.....

.....

.....

.....

**Les clientes ne viennent pas  
seulement pour un soin, elles  
viennent pour TOL.**





# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du



07





**Tu ne travailles pas que sur  
la peau, tu touches l'âme.**

La neuro-esthétique, c'est comprendre comment chaque geste, chaque mot et même chaque détail de l'ambiance de ton institut activent des zones du cerveau qui procurent bien-être et sérénité.

En gros, tu es une magicienne qui apaise à la fois le corps et l'esprit.

Prends conscience que tes pouvoirs ne s'arrêtent pas au corps de tes clientes.

**Un soin réussi**, c'est celui qui touche le cœur autant que la peau.





## Exercice : Crée une expérience différence en touchant l'âme de ta cliente

- Pense à un soin que tu proposes. Quels gestes ou moments pourraient être encore plus relaxants ?
- Identifie un détail sensoriel à améliorer : la musique, la texture d'un produit, ou même l'odeur d'une crème.
- Demande à une cliente : "Qu'est-ce qui vous aide le plus à vous détendre ici ?" et ajuste en fonction de ses réponses.

.....

.....

.....

.....

**Tu ne travailles pas que sur la peau, tu touches l'âme.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

08





## Avant de conseiller, écoute.

Chaque cliente arrive avec une histoire et des attentes uniques.

Peut-être qu'elle veut juste un moment pour elle, ou peut-être qu'elle espère un changement radical.

Ton rôle, c'est de comprendre ce qu'elle veut vraiment, pas ce que tu crois qu'elle veut.

Ce qui sort de l'ordinaire, cache une part d'importance pour elle.

**Comprendre les besoins, c'est la clé pour offrir des soins qui touchent juste.**



## Exercice : Creuse leurs attentes

- Pendant le diagnostic, pose des questions ouvertes comme : "Qu'est-ce qui vous motive à faire ce soin aujourd'hui ?"
- Reformule ce qu'elle te dit pour confirmer : "Si je comprends bien, vous souhaitez..."
- Note ces réponses pour t'y référer plus tard et ajuster tes conseils.

.....

.....

.....

.....

.....

**Avant de conseiller, écoute.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

09





## Écouter, c'est plus qu'entendre.

Quand tu écoutes vraiment, tu crées une connexion puissante.

L'écoute active, c'est poser des questions, reformuler, et surtout, montrer que ce que dit la cliente a de la valeur.

En faisant ça, tu te démarques comme une esthéticienne qui comprend et qui prend soin.

**Ecouter avec le cœur,**  
**c'est déjà un soin en soi.**



## Exercice :

### Mets l'écoute active en pratique

- Lors du prochain soin, pose une question simple mais profonde : "Qu'est-ce qui est important pour vous en ce moment ?"
- Reformule sa réponse pour montrer que tu as compris : "Donc, vous cherchez à vous détendre et à recharger vos batteries ?"
- Rappelle-toi de ce qu'elle dit pour t'y référer lors de futurs rendez-vous.

.....

.....

.....

.....

Écouter,  
c'est plus qu'entendre.



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

10







## Ta technique, c'est ta signature.

Chaque soin que tu fais est une démonstration de ton expertise.

Mais ce n'est pas juste une question de savoir-faire, c'est aussi de savoir montrer ton savoir-faire.

Explique ce que tu fais et pourquoi, pour que tes clientes comprennent la valeur de tes gestes.

**Tes mains sont magiques,**  
**mais tes explications le sont aussi.**



## Exercice :

### Mets en avant ta technique

- Choisis un soin que tu maîtrises particulièrement bien.
- Pendant le soin, explique ce que tu fais : "Ce mouvement aide à ....."
- Après le soin, donne un conseil d'entretien pour prolonger les effets, comme une routine simple à suivre chez elle.

.....

.....

.....

.....

**Ta technique, c'est ta signature.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du



11





**Le suivi, c'est ce qui transforme  
une cliente occasionnelle en une  
cliente fidèle.**

Un soin, c'est bien, mais un suivi, c'est encore mieux.

Tes clientes veulent se sentir spéciales, et rien ne leur montre plus que tu t'intéresses sincèrement à elles que de leur offrir une attention continue.

C'est ce qui te différencie des autres esthéticiennes.

**Le secret d'un suivi personnalisé,  
c'est la constance et l'écoute.**



## Exercice :

### Développe un plan de suivi

- Après chaque soin, note dans ton carnet ou logiciel une remarque spécifique sur la cliente : son type de peau, ses préférences, ou un événement marquant qu'elle t'a confié.
- Programmez un message ou un appel quelques semaines après : "Comment avez-vous trouvé les effets du soin ? Avez-vous des questions ?"
- Prépare une recommandation pour sa prochaine visite, adaptée à son évolution.

.....

.....

.....

**Le suivi, c'est ce qui transforme  
une cliente occasionnelle en une  
cliente fidèle.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

12





**Tu n'es pas juste une  
esthéticienne,  
tu es une actrice du bien-être.**

Tes clientes viennent te voir pour plus qu'un soin esthétique.

Elles cherchent un moment pour elles, une pause dans leur quotidien.

Ton rôle est d'aller au-delà de la surface et de leur offrir une expérience qui les aide à se sentir mieux, émotionnellement et physiquement.

**Quand une cliente repart apaisée,  
tu as rempli bien plus qu'un simple  
contrat.**



## Exercice :

### Enrichis l'expérience bien-être

- Avant chaque soin, demande à ta cliente : "Quel est votre objectif principal aujourd'hui : détente ou résultat spécifique ?"
- Ajoute une touche bonus à son soin : une musique apaisante, une petite méditation guidée, ou une astuce bien-être à appliquer chez elle.
- Récapitule avec elle à la fin : "Vous êtes venue pour déstresser, est-ce que ce soin vous a aidée à atteindre cet objectif ?"

.....

.....

.....

**Tu n'es pas juste une  
esthéticienne,  
tu es une actrice du bien-être.**





# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

13





## Ta posture, c'est ta carte de visite.

Avant même de dire un mot, ta manière de te tenir, de parler et d'accueillir ta cliente en dit long sur toi.

Une posture professionnelle, c'est ce qui inspire confiance et donne envie à ta cliente de revenir.

Mais pas de panique, ça se travaille !

**Sois toi-même,**  
mais dans ta version la plus confiante.



## Exercice : Peaufine ta posture

- Devant un miroir, observe ta manière de te tenir. Redresse tes épaules, garde une posture ouverte et accueillante.
- Enregistre-toi en train de présenter un soin pour travailler ton ton de voix : clair, posé, mais chaleureux.
- Pendant ta prochaine journée au travail, souris et regarde chaque cliente dans les yeux. Une simple connexion visuelle peut transformer une interaction.

.....

.....

.....

**Ta posture,  
c'est ta carte de visite.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

14





**Ton institut, c'est bien plus  
qu'un lieu, c'est une expérience.**

L'ambiance que tu crées dans ton institut  
parle pour toi.

Chaque détail compte : la lumière, les odeurs,  
les sons...

Tout doit contribuer à offrir à tes clientes un  
moment hors du temps, un cocon où elles se  
sentent bien.

**Ton espace est le reflet de ton  
expertise.**



## Exercice :

### Transforme ton institut en cocon

- Identifie trois aspects de ton espace à améliorer : par exemple, la musique, l'éclairage, ou l'accueil.
- Demande à tes clientes : "Qu'est-ce que vous aimez le plus dans l'ambiance ici ?" et ajuste en fonction de leurs retours.
- Ajoute une touche signature : une bougie parfumée, une playlist exclusive, ou une petite attention (comme une tisane).

.....

.....

.....

**Ton institut, c'est bien plus  
qu'un lieu, c'est une expérience.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

15





## Tes réussites méritent d'être partagées.

Parler de tes succès, ce n'est pas de l'arrogance, c'est inspirant.

Tes clientes ont besoin de savoir ce que tu fais de mieux pour te faire confiance.

Mais l'astuce, c'est de le faire avec humilité en mettant tes clientes au cœur de tes réussites.

**Tes succès ne parlent pas seulement de toi, ils parlent de ce que tu fais pour les autres.**





## Exercice :

### Mets tes réussites en lumière

- Choisis une réussite récente dont tu es fière : une cliente satisfaite, un soin qui a donné d'excellents résultats, ou un objectif atteint.
- Rédige un post ou partage avec ta cliente en disant : "Grâce à votre confiance, j'ai pu atteindre ce résultat pour vous."
- Intègre les témoignages de tes clientes dans ta communication.

.....

.....

.....

.....

**Tes réussites méritent  
d'être partagées.**

# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles

**Ouvre celui du**





## Chaque mot compte.

Tes clientes se souviendront de ce que tu leur as fait ressentir, et ça passe souvent par tes mots.

Une communication bienveillante, c'est parler avec douceur et clarté, même dans les moments délicats.

Tes paroles peuvent transformer une cliente stressée en une cliente apaisée.

**Un mot gentil peut avoir un impact aussi grand qu'un soin.**



## Exercice :

### Maîtrise l'art de la bienveillance verbale

- Pendant un soin, remplace une phrase factuelle par une phrase valorisante. Par exemple, au lieu de dire "Vous avez la peau sèche," dis "Je vais vous aider à retrouver une peau bien hydratée."
  - Si une cliente est mécontente, commence par : "Je comprends, merci de me partager votre ressenti. Comment puis-je améliorer cela ?"
  - Chaque jour, choisis une cliente à qui faire un compliment sincère : "Votre peau réagit très bien aux soins, bravo pour votre régularité !"
- .....
- .....



**Chaque mot compte.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

17





## Les clientes viennent souvent avec plus que des besoins esthétiques.

Certaines clientes arrivent avec un surplus d'émotions : stress, déception, ou même des attentes irréalistes.

Ton rôle est d'être une présence calme et rassurante, tout en restant honnête sur ce que tu peux leur offrir.

**Tu es une pro**, pas une magicienne, mais ton empathie peut faire des miracles.



## Exercice :

### Développe ton intelligence émotionnelle

- Si une cliente semble stressée ou déçue, demande-lui : "Comment vous sentez-vous aujourd'hui ?"
  - Reformule ses attentes pour t'assurer de bien les comprendre : "Donc vous souhaitez atténuer ces rougeurs avant un événement important, c'est bien ça ?"
  - Si ses attentes sont irréalistes, explique calmement : "On peut déjà obtenir de bons résultats, mais il faudra peut-être plusieurs séances pour aller plus loin."
- .....
- .....

**Les clientes viennent souvent avec plus que des besoins esthétiques.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

18







**Tes soins ne sont pas un luxe, ce  
sont un investissement en soi.**

Beaucoup de clientes considèrent les soins  
comme une dépense.

À toi de leur montrer qu'il s'agit d'un  
investissement pour leur bien-être, leur  
confiance et leur santé.

Quand elles comprennent cette valeur, elles  
hésitent moins à revenir.

**Tu n'es pas une vendeuse,  
tu es une accompagnatrice**



## Exercice :

### Change leur perspective

- Explique les bienfaits durables de tes soins : "Ce soin va non seulement améliorer votre peau, mais aussi renforcer votre barrière cutanée sur le long terme."
  - Partage des conseils d'entretien à faire chez elles pour prolonger les résultats, en montrant que ton objectif est leur satisfaction.
  - Demande : "Quelle est votre priorité en ce moment ? On peut établir un plan adapté à votre budget et vos besoins."
- .....
- .....

**Tes soins ne sont pas un luxe, ce sont un investissement en soi.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

19





## Ton style, c'est ta signature.

Ce qui te rend unique, **c'est TA manière de faire.**

Que ce soit dans ta technique, ton ambiance ou ta communication, ton style est ce qui te différencie des autres.

Les clientes ne reviennent pas juste pour un soin, elles reviennent pour ton approche unique.

**Cultiver ton style,**  
**c'est te démarquer.**



## Exercice :

### Trouve et renforce ta signature

- Réfléchis à ce que tes clientes te disent souvent : "J'adore ton ambiance," "Tu expliques tout très bien," ou "Tu as des mains magiques."
- Note ce qui te passionne le plus dans ton métier et fais-en une priorité.
- Ajoute une touche unique à tes soins : un massage spécifique, un rituel de bienvenue, ou un conseil personnalisé.

.....

.....

.....

.....

**Ton style,  
c'est ta signature.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

20





## Ton institut est une entreprise, sois une entrepreneure.

Gérer un institut, ce n'est pas seulement faire des soins, c'est aussi avoir une vision claire de ce que tu veux construire.

Une entrepreneure planifie, analyse et ajuste ses stratégies pour atteindre ses objectifs.

Tu as les rênes en main, alors dirige avec ambition.

**ÊTRE ENTREPRENEURE,**  
c'est transformer ta passion en réussite.



## Exercice : Clarifie ta vision

- Pose-toi cette question : "Où est-ce que je veux que mon institut soit dans un an ?"
- Note trois objectifs clairs : par exemple, augmenter ton chiffre d'affaires de 20 %, fidéliser 10 nouvelles clientes, ou ajouter un nouveau soin à ton catalogue.
- Pour chaque objectif, note une première action concrète : planifier une campagne marketing, suivre une formation, ou développer une offre spéciale.

.....

.....

.....

**Ton institut est une entreprise,  
sois une entrepreneure.**





# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

21





## L'éthique, c'est ton meilleur allié pour inspirer confiance.

es clientes respectent et reviennent vers les professionnelles qui font preuve de transparence.

Elles veulent des conseils honnêtes, des attentes réalistes, et la certitude que tu ne leur vendras jamais un soin inutile.

Être éthique, c'est leur prouver que tu te préoccupes réellement de leur bien-être.

**La confiance se gagne par des actions claires et honnêtes.**



## Exercice :

### Sois transparente dans ta pratique

- Pendant un diagnostic, si un soin n'est pas adapté, dis-le : "Je pense que ce soin n'est pas nécessaire pour vous, mais voici ce que je vous conseille à la place."
- Explique toujours les résultats réalistes d'un soin : "Vous verrez une amélioration dès le premier rendez-vous, mais pour des résultats durables, il faudra plusieurs séances."
- Affiche clairement tes tarifs et ce qu'ils incluent pour éviter toute ambiguïté.

.....

.....

.....

**L'éthique, c'est ton meilleur allié pour inspirer confiance.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

22





## Fais parler tes clientes pour toi.

Les témoignages sont une preuve sociale puissante.

Quand d'autres femmes voient que tes clientes sont satisfaites et obtiennent des résultats, elles se projettent et ont envie de faire appel à toi.

Utilise les expériences positives pour renforcer ta crédibilité.

**Un témoignage sincère** vaut mieux qu'un long discours.



## Exercice :

### Collecte et valorise les témoignages

- Demande à tes clientes régulières : "Seriez-vous d'accord pour partager votre expérience ?"
- Récupère des témoignages écrits ou oraux et, avec leur accord, partage-les sur tes réseaux sociaux ou dans ton institut.
- Crée un espace spécial dans ton institut ou ton site internet pour afficher ces retours : une "wall of fame" pour tes clientes !

.....

.....

.....

**Fais parler tes clientes pour toi.**

# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

23



## Ton image est un reflet de ton expertise.

Avant même qu'une cliente ne fasse un soin avec toi, elle se fera une idée de ton professionnalisme grâce à ton apparence et à ton attitude.

Une image soignée et cohérente inspire immédiatement confiance.

Soigne-toi pour refléter ce que tu veux transmettre.

**Ton image,**  
c'est ta première impression.





## Exercice :

### Ajuste ton image pro

- Passe 5 minutes devant ton miroir avant de commencer ta journée et vérifie : tenue propre, coiffure soignée, maquillage discret si nécessaire.
- Sur tes réseaux sociaux, harmonise tes visuels : même style de couleurs, polices et images qui reflètent ton univers professionnel.
- Prends une habitude quotidienne qui te met en confiance, comme un parfum signature ou une tenue favorite.

.....

.....

.....

**Ton image est un reflet  
de ton expertise.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

24





## Tu fais déjà beaucoup. Félicite-toi.

On passe tellement de temps à vouloir faire mieux qu'on oublie de célébrer ce qu'on a déjà accompli.

La gratitude envers toi-même, c'est reconnaître tes efforts, tes réussites, et ton évolution.

C'est ça qui te donnera l'énergie de continuer.

**Etre bienveillante envers toi-même,**  
c'est essentiel pour briller.



## Exercice :

### Pratique la gratitude personnelle

- Écris une liste de 5 choses dont tu es fière dans ton métier. Par exemple : "J'ai fidélisé des clientes, j'ai appris une nouvelle technique, j'ai osé me lancer sur Instagram."
- Chaque soir, note une victoire de la journée, même petite : "Ma cliente a adoré son soin," ou "J'ai eu une idée géniale pour améliorer mon espace."
- Relis ces listes quand tu doutes pour te rappeler tout ce que tu as accompli.

.....

.....

.....

**Tu fais déjà beaucoup.  
Félicite-toi.**



# Calendrier de l'avent

CHAQUE JOUR

1 conseil

pour les esthéticiennes Physiobell'  
voulant atteindre les étoiles



Ouvre celui du

25





## Tu es exceptionnelle. Continue à briller.

Tu as passé 25 jours à te recentrer sur ta valeur, à renforcer ta confiance et à affiner ton expertise.

Tu es bien plus qu'une esthéticienne :

Tu es une source de transformation pour tes clientes, et tu mérites de te reconnaître à ta juste valeur.

**Tout ce que tu as appris ici est un point de départ pour aller encore plus loin.**



## Exercice : Prépare ton année pour continuer à évoluer

- Fixe 3 grands objectifs pour l'année à venir : "Développer une nouvelle spécialité, fidéliser 20 nouvelles clientes, ou augmenter mon chiffre d'affaires de 10 %."
- Liste les actions nécessaires pour atteindre chacun de ces objectifs.
- Célèbre chaque étape franchie : un petit plaisir, une journée de repos, ou un simple mot d'encouragement pour toi-même.

.....

.....

.....

**Tu es exceptionnelle.  
Continue à briller.**





**Les expertes,**



**les profs de Neuro,**



**l'ensemble de l'équipe Physiobell',**





**ainsi que Florence  
et son ours**  
vous souhaitent  
un très bon mois de décembre

