

PROGRAMME DE FORMATION



formations - conseils

COIFFURE ESTHETIQUE



PROGRAMME DE FORMATION



COIFFURE ESTHETIQUE



DÉVELOPPER LA REVENTE EN SALON

OBJECTIF GENERAL : Développer une méthodologie de revente, amenant le coiffeur de 300€ à 800€ par mois, de produits de soins de coiffure (Sans tenir compte des marques).

OBJECTIF INTERMEDIAIRE :

- Mettre en place un système de commissionnement, défini et stable, afin de dynamiser son équipe.
- Analyse des croyances et des blocages.
- Faire de la vente un jeu.

ELEMENTS DU PROGRAMME :

« JE SUIS DANS UN COMMERCE »

- Savoir-être / savoir-faire.
- Approche indirecte de méthode de communication.
- Communication Non-verbale.
- Approche de la PNL dans notre métier.
- Maîtrise du discours technico-commercial adapté.
- 3 grands axes de la revente : Découverte / Reformulation / Proposition.

METHODES PEDAGOGIQUES : Méthodes essentiellement actives à partir de la pratique des participants, supports didactiques utilisés pour la synthèse des réflexions collectives, jeux de rôles (avec outils d'observations et analyse du regard de l'autre), analyse des problèmes existant et échange, pédagogie participative et innovante.

PUBLIC : Tous personnels en activité et en contact avec le client d'un salon de coiffure

PARTICIPANTS : 5 à 10 participants en inter.

EVALUATION / CERTIFICATION FINALE

DUREE : 1/2 journée d'analyse de besoins

3 jours de formations

1/2 journée 2 mois après pour le bilan

DATES: voir planning nous avons 8 sessions par an.

TARIF: nous consulter

FORMATEUR

Il dirige 5 salons de coiffure franchisés. Il enseigne également « La Vente et Négociation » à l'Université Paul Sabatier pour les années spéciales Bacs +4.