

FORMATION CONSEILS & VENTE ETHIQUE by NJ HAIR CONSULTING

Valoriser votre expertise de conseiller capillaire coiffeur et réaliser la consultation capillaire

Formation en distanciel

2 demi-journées de 4h

Plateforme utilisée : ZOOM

Durée: 8.00 heures - jour(s)

Profils des stagiaires

- Ce stage est destiné aux chefs d'entreprise, aux managers et collaborateurs de salons de coiffure souhaitant développer leurs compétences.

Prérequis

- Etre détenteur du CAP coiffure

Objectifs pédagogiques

- Valoriser votre expertise de conseiller capillaire
- Réaliser la consultation capillaire
- Comprendre et anticiper les besoins de vos clients
- Dynamiser les ventes

Contenu de la formation

- JOUR 1 : 9H00 - 9H30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Présenter le contenu - Valider la compréhension du programme de formation de la journée « Conseil et vente éthique »
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Accueil, recueil des attentes et présentation de l'organisation du stage, du programme, présentation des objectifs.
 - METHODE PÉDAGOGIQUE Echange avec les participants, tour de table -Ce que je sais faire -Ce que je souhaite apprendre -Mes craintes -Mes objectifs réalisables Remise du support pédagogique
- JOUR 1 : 9H30 - 11H00 ATELIER 1 : Valoriser votre expertise de conseiller capillaire coiffeur
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE • Histoire et définition des mots clés • Prise de connaissance du contexte économique actuel • Valoriser l'expertise capillaire • Comprendre les enjeux des objectifs de vente • Création d'un tableau d'objectif personnalisé et adapté au niveau du collaborateur (apprenti, coiffeur, coiffeur expérimenté)
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Théorie sur l'histoire et définition des mots clés • Importance du conseil dans le métier de coiffeur • Perspective d'amélioration de la vente
 - METHODE PÉDAGOGIQUE Echange avec les participants • Projection de slide • Présentation de données chiffrées • Travail en groupe • Exercice
- JOUR 1 : 11H00 - 12H30 ATELIER 2 : Réaliser la consultation capillaire
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE • Elaborer un diagnostic capillaire adapté • Adopter une posture de conseiller expert • Analyser le cheveu et le cuir chevelu et la routine capillaire maison de la cliente
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE • Consultation capillaire • Création d'un questionnaire
 - METHODE PÉDAGOGIQUE Révision sur les différents types de cheveux, le cuir chevelu • Exercice • Travail en groupe
- JOUR 1 : 12H30 - 13H00
 - TOUR DE TABLE - PREPARATION DE LA PROCHAINE DEMI-JOURNEE MISE EN APPLICATION DES ATELIERS 1 ET 2

- JOUR 2 : 9H00 - 9H30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Présenter le contenu - Valider la compréhension du programme de formation de la journée « Conseil et vente éthique »
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE Accueil, recueil des attentes et présentation de l'organisation du stage, du programme, présentation des objectifs. Feedback sur la séquence précédente
 - METHODE PÉDAGOGIQUE Echange avec les participants, tour de table -Ce que je sais faire -Ce que je souhaite apprendre -Mes craintes -Mes objectifs réalisables Remise du support pédagogique
- JOUR 2 : 9H30 - 11H00 ATELIER 3 : Comprendre et anticiper les besoins de votre client
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE • Comprendre les attentes de la cliente • Savoir reformuler les attentes du client en utilisant et s'appropriant ses mots • Adopter une posture de conseiller expert • Savoir répondre aux objections • Connaître les produits, leur utilisation • Savoir valoriser le produit • Oser proposer le bon produit
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE • Décrypter les attentes de la clientèle • Création du tableau des objections • Citer les principaux avantages et connaître les inconvénients des produits • Création de l'argumentaire commerciale
 - METHODE PÉDAGOGIQUE • Jeu de rôle et mise en situation sur cliente fictive • Apport de technique de vente (écoute active, reformulation, décodage du langage non verbal) • Travail sur la compréhension et la validation • Méthode CAB / CAP • Brainstorming • Travail individuel et collectif • Exercice
- JOUR 2 : 11H00 - 12H30 ATELIER 4 : Dynamiser les ventes
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Challenger vos collaborateurs • Savoir mettre en avant un produit capillaire • Savoir déterminer le juste prix des produits • Savoir mettre en valeur ces présentoirs
 - SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE • Développer les ventes de produits • Optimiser le fichier client
 - METHODE PÉDAGOGIQUE • Apport de données chiffrées • Mise en situation • Echanges avec les participants • Travail individuel • Exercice
- JOUR 2 : 12H30 - 13H00
 - TOUR DE TABLE PAR LE FORMATEUR- REMISE DE L'ATTESTATION DE FIN DE FORMATION AVEC EVALUATION « A CHAUD » ET QUIZZ DE FIN DE STAGE PAR LES PARTICIPANTS ET LES FORMATEURS SUR LE NIVEAU D'ATTEINTE DES OBJECTIFS

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Nathalie JOMARD : Formatrice

CHRISTOPHE CREUX : Président

JULIE PORYADJIAN : Service Administratif

ARMELLE BISI MORALES : Référente pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation. Documents supports de formation projetés. Exposés théoriques Etude de cas concrets Quiz en salle Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence. Questions orales ou écrites (QCM). Mises en situation. Formulaires d'évaluation de la formation. Certificat de réalisation de l'action de formation.