

## 4 ÉTOILES by POK'ACADEMY

*Personnalisation et développement des services en salon de coiffure.*

**Durée:** 14.00 heures - 2.00 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 à travers des apports théoriques et pratiques dans le cadre des objectifs professionnels de la formation décrits ci-dessous.

### Prérequis

- Etre détenteur du CAP de coiffure.

### Objectifs pédagogiques

- Piloter un salon de A à Z
- Accroître la rentabilité
- Révéler le profil collaborateur
- Gagner en confiance

### Contenu de la formation

- JOUR 1 : 9H - 9H45
  - Objectif pédagogique Présenter le programme du jour. Valider la compréhension du contenu de la formation
  - Séquence pédagogique Accueil, recueil des besoins et attentes. Présentation des objectifs de la journée Evaluer le niveau des participants
  - Méthode pédagogique Apports théoriques, échanges avec les stagiaires Tour de table
- JOUR 1 : 9H45 - 12H00
  - Objectif pédagogique Théorie : savoir analyser son client avec la méthode des 3C : CONNAISSANCE - COMMUNICATION - CONFIANCE. Comprendre et appliquer la bonne gestuelle du test des couleurs (drapping). Le diagnostic passe avant tout par la connaissance du cheveu et de la cliente, créer une bonne communication passe par une synchronisation avec la cliente qui va lui permettre de se livrer à vous, multipliez les canaux de communication avec votre cliente, être à l'écoute, l'encourager à s'exprimer et ainsi créer un climat de confiance avec elle, lui donner envie et la mettre à l'aise.
  - Séquence pédagogique Explications des différents points du diagnostic avec la technique des 3C Approfondir les différents cas client rencontrés en salon Comprendre le test des couleurs et la méthode du drapping
  - Méthode pédagogique Echange et mise en situation sur différents cas client Démonstration de la méthode des 3C. Résoudre les objections et doutes qui persistent en salon. Démonstration et explications du drapping (TEST des couleurs).
- JOUR 1 : 12H00 - 13H00
  - DEJEUNER SUR PLACE
- JOUR 1 : 13H00 - 16H45
  - Objectif pédagogique Augmenter le pourcentage vente et la marge du salon Accroître sa communication et sa visibilité sur les réseaux Savoir maîtriser le test des couleurs et le vendre en salon.
  - Séquence pédagogique Présentation des différentes méthodes de vente en s'adaptant à chaque profil client Visualiser les différents moyens de communication.
  - Méthode pédagogique Mise en pratique du diagnostic complet et du test des couleurs. Sketch vente et test des couleurs. Point personnalisé sur les différents réseaux de communication.
- JOUR 1 : 16h45 - 17h00
  - DEBRIEFING - TOUR DE TABLE
- JOUR 2 : 9H00 - 9H30
  - Objectif pédagogique Présenter le programme du jour

- Séquence pédagogique Accueil, recueil des besoins et attentes Présentation des objectifs de la journée
- Méthode pédagogique Apports théoriques, échanges avec les stagiaires
- JOUR 2 : 9H30 - 12H00
  - Objectif pédagogique Valeurs de l'entreprise : mieux te connaître. Créer une identité. Développer ses capacités de winner. Accroître et connaître sa rentabilité.
  - Séquence pédagogique Les 5 capacités du Winner. Calcul du cout de revient d'une entreprise
  - Méthode pédagogique Questionnement sur les valeurs de leur entreprise. Outils et exercices sur le calcul de la rentabilité de chaque entreprise supervisés par l'équipe pédagogique
- JOUR 2 : 12H00 - 13H00
  - DEJEUNER
- JOUR 2 : 13H30 - 16H45
  - Objectif pédagogique Trouver une organisation et révéler ses collaborateurs. Accroître le développement de son entreprise. Faire évoluer son entreprise, trouver son identité, savoir se démarquer de la concurrence
  - Séquence pédagogique Connaître ses collaborateurs. Savoir challenger et motiver ses collaborateurs. Connaître les différents leviers pour développer son entreprise.
  - Méthode pédagogique Apporter des outils de développement sur la bonne gestion d'un salon. Animation et exercices. Jeux de rôle. Exercices de communication et d'identification des collaborateurs.

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

AUDREY VINAS : Formatrice

CHRISTOPHE CREUX : Président

JULIE ROYER : 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.