



COIFFEUR VISAGISTE INDÉPENDANT ET SALONS DE COIFFURE

BUSINESS FORMATION EN SÉMINAIRE D'EXCELLENCE

50 heures de formation (3 jours ou 6 soirées en résidentiel et 4 jours en non-résidentiel)

OPTIONS :

En privé sur 3 journées ou 6 soirées - CHF 1'500.- / 1'350 €

Lors d'une inscription groupée, dès 3 personnes - CHF 9000.- / 800 € par personne

Jours 1 et 2

Lock, couleurs, visagisme & discours clientèle

OPTIMISEZ ET DÉVELOPPEZ VOTRE CONSEIL À LA CLIENTÈLE
APPRENEZ TOUS LES SECRETS POUR UN RELOOKING TOTAL ET PARFAIT

AQUISITION

Techniques et pratiques professionnelles d'une analyse couleur
 Conseils en couleurs à la clientèle
 Optimisation de votre confiance et force de persuasion
 Techniques essentielles de coaching en fidélisation clientèle
 Adaptation comportementale et verbale aux multiples situations professionnelles
 Importance des couleurs dans les rapports clientèle
 Apprentissage et mise en pratique professionnelle du Visagisme
 Apprentissage des différents types de visage
 Comment sublimer les traits de chacun, en accord avec sa personnalité et son mode de vie
 Conseils formes et couleurs
 Initiation et importance de la morphopsychologie

DÉVELOPPEMENT

Estime et confiance en soi par les couleurs, leurs effets et par la découverte de son visage
 Proposer à sa clientèle de nouveaux services et de nouvelles techniques, afin d'offrir des prestations complètes et faire la différence sur un marché saturé
 Renforcer votre argumentation et découpler vos ventes

PRATIQUE

Test couleurs et analyse en visagisme avec fiches techniques et nuanciers sur l'ensemble des participants
 Apprentissage d'un langage client adapté, vocabulaire plus technique et développé.
 Comment trouver les mots qui intéressent, rassurent et aide à des ventes additionnelles.

Jour 3

Coaching for success & team management

DYNAMISEZ VOTRE CROISSANCE ET AUGMENTEZ VOS VENTES

IDENTIFICATION

Le cadre professionnel et ses exigences
 Vos émotions et celles des autres pour une meilleure gestion
 Piloter sa propre stratégie gagnante en cohésion d'équipe
 Adopter un langage clientèle concis avec pour but la fidélisation et l'augmentation de la confiance de la clientèle

AUGMENTATION

Cohésion et performance de l'équipe
 Mise en place de solutions marketing pour la vente de nouvelles prestations
 Trouver sa place au sein d'une équipe tout en se démarquant par sa communication, ses compétences et son image
 Techniques de vente concrète et développement du chiffre d'affaires
 Marquer sa différence pour se démarquer au mieux sur le marché
 Identifier ses émotions et celles des autres pour mieux les gérer
 Connaître les règles de savoir-vivre contemporain en société et en milieu professionnel
 Préparation et simulation de mises en situation des rapports clientèle
 Réussir une négociation
 Apprendre à gérer le stress
 Adaptation client et gestion des objections



AMÉLIORATION

Cas pratiques concrets pour booster vos ventes, fidéliser

la clientèle et ainsi augmenter votre chiffre d'affaire

Simulation de mise en situation et jeux de rôle

Optimisation de votre force de persuasion

Techniques essentielles de coaching en relation clientèle

Adaptation comportementale et verbale aux multiples situations professionnelles

Mise en place de solutions marketing pour la vente de nouvelles prestations

Marquer sa différence et devenir une institution dans son domaine

Trouver sa place dans son milieu professionnel, au sein du team et ainsi jouir d'une réelle satisfaction personnelle

Etre apte à identifier en quoi son comportement, sa manière de se présenter et de s'exprimer sont des atouts ou des obstacles dans sa communication

Anticiper le conflit et la critique de la part de ses collègues ou supérieurs

S'autoévaluer

Identifier ses points fort, comme ses points faibles afin de s'en servir comme expérience positive

S'exprimer avec respect, calme et politesse auprès de sa clientèle, comme de ses collaborateurs

PRATIQUE

Correction des books personnel

Mises en situation

Etude de cas

Jeux de rôles en groupe

Analyse de pratique et débriefing individuel et en groupe

