

BUSINESS FORMATIONS – SÉMINAIRES D'EXCELLENCES

COIFFEUR INDÉPENDANT ET SALON DE COIFFURE

2 OPTIONS :

En groupe sur 3 journées (les lundis) – fr. 1'380.-/ 1'300 €
En groupe sur 6 soirées (les mardis, mercredis et/ou jeudi) – fr. 1'380.-/ 1'300 €

Modules 1 et 2

Look, 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

DEVELOPPEMENT

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 décupler 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.

Module 3

Coaching for success & team management

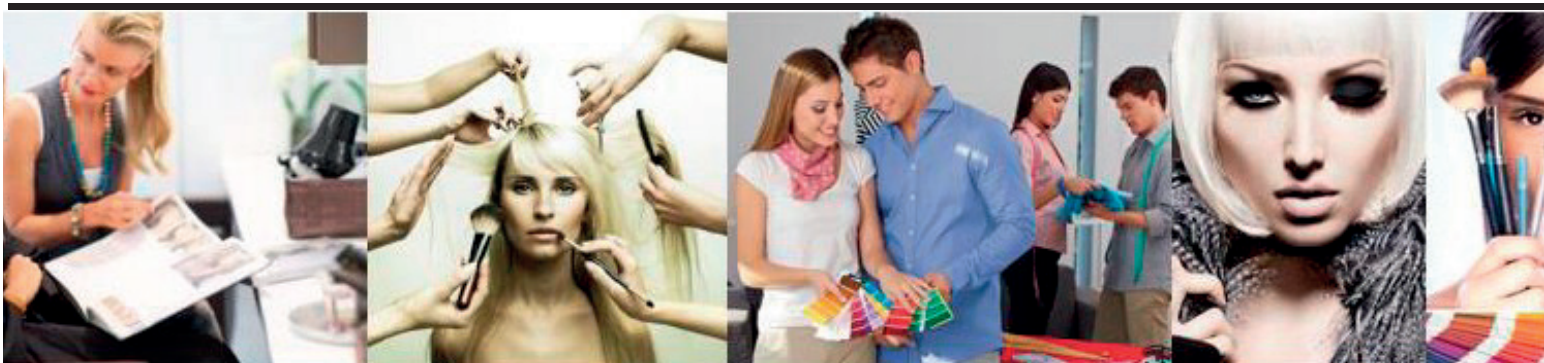
DYNAMISEZ VOTRE CROISSANCE ET AUGMENTEZ VOS VENTES

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



AMELIORATION

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

