

## PROGRAMME DE STAGE – BOOSTER SA REVENTE EN SALON DE COIFFURE

### Date

- A définir

### Lieu

- A définir

### Duré

7 heures

### But de la formation

- Apprendre à maîtriser les dernières techniques de vente additionnelle pour développer son Chiffre d'affaire en salon de coiffure.

### Objectifs pédagogiques

- Connaître les différentes phases et étapes pour une vente de produit coiffure réussie. Maîtriser le marketing émotionnel et sensoriel pour déclencher la vente en salon de coiffure.

### Prérequis

- Titulaire du CAP coiffure.

### Type de public

- Coiffeur ayant minimum deux années d'expérience

### Nombre de stagiaires

- Maximum : 18
- Minimum : 5

### Moyens pédagogiques

- Power point (formateur)
- Vidéo projecteur
- Ecran
- Paperboard, crayons
- Salon d'application
- Produits de coiffage
- Supports stagiaires
- Crayons

### A l'issue de la formation

- Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation écoulée
- Fiche d'évaluation à froid dans un délai de 30 jours maximum après la formation
- Attestation de fin de formation
- Délivrance de l'évaluation individuelle des compétences

## **Programme**

- Accueillir les stagiaires
- Présenter le programme
- Définir les attentes et les besoins des stagiaires
- Découvrir et analyser les dernières techniques
- Mettre en œuvre les différentes approches de la vente en salon de coiffure
- Réaliser différentes mise en situation
- Développer son argumentation
- Réaliser une auto-évaluation et vérifier les acquis
- Faire un bilan et commenter

## **Méthodes pédagogiques**

- Active
- Démonstrative
- Présentielle
- Participative
- Déductive
- Découverte

## **Modalités d'évaluation du stagiaire**

- Le formateur évaluera le stagiaire lors de la réalisation des exercices et mises en pratique