

PROGRAMME DE STAGE – FIDELISATION CLIENTS ET PROPOSITION DE SERVICES

Date

- A définir

Lieu

- A définir

Durée 1 jour

- 7 heures

But de la formation

- Donner aux stagiaires tous les moyens pour fidéliser ses clients et développer la proposition de services

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le parcours client dans le salon de coiffure
- Identifier le comportement des clients et analyser leur rythme de visites
- S'approprier les outils marketing pour dynamiser la fréquentation des visites clients dans le salon
- Proposer des solutions pour développer son CA

Pré-requis

- 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
- Paper board, crayons
- Salle de formation
- Supports stagiaires

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
- Prendre en compte les comportements des clientes
- Proposer un suivi
- Analyser un tableau de bord
- Mettre en place des actions marketing
- Connaître les tendances du marché de la coiffure
- S'assurer que les personnes en charge des clients soient informées des nouveautés

Méthodes pédagogiques

- Magistrale
- Analytique
- Participative
- Déductive
- Présentielle

Modalités d'évaluation du stagiaire

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