

PROGRAMME DE STAGE – BOOSTER SA REVENTE EN SALON DE COIFFURE

Date

- 12 Octobre 2020

Lieu

- HAIR ACADEMIE, 5 rue du Docteur Zamenhof 44200 NANTES

Durée : 1 jour

- 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.

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
- 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 de ventes additionnelles
- Mettre en œuvre les différentes approches de la vente en salon de coiffure
- Réaliser différentes mise en situation
- Développer son argumentation
- Faire un bilan et commenter

Méthodes pédagogiques

- **Présentielle** : Rencontre et communication directe entre le stagiaire et le formateur
- **Analytique** : Décomposition de chaque point en détail par le formateur via les outils pédagogiques afin de faciliter l'apprentissage
- **Découverte** : Recherche des informations demandées par le stagiaire, utilisation de ses connaissances préexistantes afin d'arriver à une conclusion propre à chacun
- **Transmissive** : Exposition du contenu de la formation par le formateur, le stagiaire écoute, prend des notes et mémorise afin de remettre ses informations dans un contexte professionnel ultérieurement
- **Interrogative** : Echange interactif entre les stagiaires et le formateur qui pose des questions afin de dynamiser l'apprentissage
- **Active** : Mise en pratique des compétences apprises par les stagiaires lors de jeux de rôles
- **Déductive** : Aller du général au particulier : De l'argumentation de vente générale à la spécificité de la vente dans le monde de la coiffure

Modalités d'évaluation du stagiaire

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