

PROGRAMME DE STAGE - ADOPTER LA COMMUNICATION POSITIVE EN SALON DE COIFFURE

Date

- A définir

Lieu

- A définir

Durée 1 jour

- 7 heures

But de la formation

- Apprendre à se connaître et perfectionner votre communication envers vos clients et votre équipe

Objectifs pédagogiques

- Développer ses capacités de communication avec ses collègues et ses clients
- Identifier les incontournables de la communication verbale et non-verbale
- Booster la confiance en soi
- Améliorer sa communication interpersonnelle

Pré-requis

- Chef d'entreprise, manager et collaborateur

Nombre de stagiaires

- Maximum : 16
- Minimum : 5

Moyens pédagogiques

- Dossier stagiaires
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Vidéo projecteur
- Paper board
- Power point formateur

Méthode d'évaluation des acquis

- Quizz validation fin de Formation
- Feuille d'émargement
- Questionnaire d'évaluation
- Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation écoulée

À l'issue de la formation

- Fiche d'évaluation à froid dans un délai de 30 jours maximum après la formation
- Attestation de fin de formation

Programme

- Accueillir les stagiaires
- Présenter le programme
- Définir les attentes et besoins des stagiaires
- Faire son diagnostic personnel sur sa propre façon d'être au monde, de parler, d'interagir avec les autres et sur son mode de communication préférentiel
- Mieux comprendre son fonctionnement et celui des autres pour entrer efficacement en relation
- Distinguer les différents registres du langage
- Mise en pratique avec jeux de rôles

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
- **Déductif** : 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