

MANAGEMENT : COACHING REVENTE



En tant que coiffeur Expert, votre rôle est de conseiller, proposer à vos clients une routine beauté pour sublimer, entretenir leurs coiffures. Grâce à cette formation, vous allez acquérir de nouvelles compétences, vous lèverez tous les freins liés à la proposition de vente. Vous saurez dispenser des conseils plus justes à vos clients tout en intégrant le parcours & l'expérience client.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Créer un climat de confiance avec sa cliente
- Parfaire une consultation dans les règles de l'art, créer le besoin de consommation
- Utiliser les étapes du parcours client pour promouvoir le bon conseil
- Lever les freins ou les irritants pour une proposition réussie, manier l'art du storytelling

ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

- L'expérience client connectée au suivi beauté / Créer un impact positif environnemental
- Théâtraliser les espaces conseils & revente / Savoir déterminer les zones de chalandise
- Savoir rassurer votre cliente / Déceler ses besoins
- Définir les envies de la cliente / Créer une connexion authentique avec votre cliente
- Reformuler ses envies / Valoriser votre professionnalisme
- Mettre en place la stratégie du storytelling / Toucher au cœur sa cliente / Créer de l'émotion
- Donner à votre cliente l'envie de découvrir les produits / L'art d'utiliser les bons mots pour fidéliser votre cliente
- Evaluation & synthèse de la journée / Point individuel & fiche évaluation

INFORMATIONS PRATIQUES

	Durée 1 journée soit 7 heures / Stage présentiel
	Dates / Inscription & renseignement Renseignements directement auprès de votre Académie Formul'A
	Lieu Académies Formul'A / Sites partenaires
	Méthodes pédagogiques Etudes de cas, mises en situation
	Modalités d'évaluation Analyse des besoins, évaluation des acquis, questionnaire de satisfaction
	Public visé Coiffeurs confirmés/ managers / CE
	Pré requis Avoir minimum 4 ans d'expérience.