

MANAGEMENT : DIAGNOSTIC ET CONSEIL



Le diagnostic et le conseil suivi beauté est une étape clef chez le coiffeur. Pourtant, de nombreux professionnels estiment ne pas avoir les qualités pour conseiller et craignent d'importuner leurs clients en leur présentant les différents services et produits qu'ils proposent.

Changez de regard, démontrez votre expertise, proposez à votre cliente vos nouveaux services et les produits appropriés plus facilement grâce aux méthodes développées.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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

- Respecter les étapes de la vente de services et produits
- Proposer les services et produits adaptés selon la typologie de votre cliente
- Répondre aux besoins des clients avec conviction.
- Réaliser le suivi beauté et provoquer l'achat de services et de produits.

ITINERAIRE PEDAGOGIQUE

- Maîtriser l'argumentaire des services proposés / Réaliser le diagnostic service & revente
- Proposer les techniques, les rituels de soins et les produits revente.
- Adopter une écoute active afin de diriger votre cliente sur ses envies et besoins.
- Appliquer la méthode gestuelle pour bien comprendre les besoins de vos clientes.
- Utiliser la méthode de l'entonnoir : questions ouvertes – fermées ou alternatives.
- Décrypter les motivations d'achat SONCAS. Découvrir la méthode d'argumentation BAM.
- Maîtriser la méthode des 3 M.
- Intégrer la technique du closing. Convaincre & Conclure la vente / Valoriser le retail

INFORMATIONS PRATIQUES

	Durée 1 journée soit 7 heures / Stage en 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 Apprentis / Coiffeurs confirmés / Managers / CE
	Pré requis Être titulaire du CAP Coiffure ou en cours d'apprentissage