

CONTRERAS PERFECT FORMATION

N° d'activité : 32 62 03108 62

SARL au capital de 15 000,00 Euros

Siren : 511 782 443 RCS de Arras

11 place Guy Mollet 62000 Arras

Tél.: 03.74.04.12.05

Mail : [info@contreras-perfect-formation.fr](mailto:info@contreras-perfect-formation.fr)

Web : [www.contreras-perfect-formation.fr](http://www.contreras-perfect-formation.fr)



## PROGRAMME DE FORMATION

### « SAVOIR PILOTER SON SALON EN 5 PHASES, By Jean-Christophe ROBELOT » PRESENTIEL 7H

#### **ACTION DE FORMATION** : PERFECTIONNEMENT

**Niveau de formation** : Ce stage s'adresse aux professionnels de la coiffure, dirigeants, managers ou futur créateur de salon ou de multi-salons, désireux de savoir comment apporter leur dernier bilan, leur prévisionnel, les tarifs de leurs services, ainsi que les prix d'achats des produits utilisés (couleur, oxydant, poudre déco ou autres).

**Cible** : Stage destiné aux Artisans, Chef d'entreprises et salariés (Coiffure, diplômés de CAP et/ou BP coiffure)

**Effectif maximum** : 20

**Pré-requis** : Aucun

**TARIF (HT)** : 300.00€

#### **OBJECTIF** :

Etre capable de connaître les ratios de rentabilité d'un salon.

Etre capable d'établir les 5 critères pour que les salariés soient rentables en salon de coiffure.

Etre capable de déterminer les tarifs de services en coiffure.

Etre capable de connaître ses marges avant de faire la communication, le rythme des opérations et faire son rétro planning.

#### **APTITUDE** :

Savoir analyser le marché, étudier la rentabilité d'un salon et appliquer ses tarifs pour une bonne prestation.

#### **PROGRAMME** :

- Informations générales conceptuelles.
- Analyser l'évolution du marché de la coiffure.
- Déterminer les attentes de la clientèle, faire les ratios de rentabilité.
- Connaître le nombre de personnes actives en salon.
- Savoir calculer un prix de revient et afficher ses tarifs en salon de coiffure.

#### **DÉTAIL DE LA FORMATION** :

##### **(Jour 1)**

**09h00 - 09h30** Accueil des stagiaires. Présentation du formateur et des stagiaires. Recueil des attentes pour chaque participant, point sur le niveau d'expérience. Présentation du programme « Savoir piloter son salon en 5 Phases », qui permet d'apporter le dernier bilan, le prévisionnel, les tarifs de services, ainsi que les prix d'achats des produits utilisés. Valider la compréhension du programme de formation de ces deux journées.

**09h30 - 10h00** Description par le formateur du contexte et de l'évolution du marché de la coiffure.

**10h00 - 10h30** Définir les attentes et les ratios de rentabilité d'un salon.

**10h30 - 11h15** Savoir comment calculer le nombre de personnes actives en salon.

**11h15 - 11h30** Pause.

**11h30 - 12h30** Etude des prix de revient à la minute.

**12h30 - 13h30** Pause déjeuner.

CONTRERAS PERFECT FORMATION

N° d'activité : 32 62 03108 62

SARL au capital de 15 000,00 Euros

Siren : 511 782 443 RCS de Arras

11 place Guy Mollet 62000 Arras

Tél.: 03.74.04.12.05

Mail : [info@contreras-perfect-formation.fr](mailto:info@contreras-perfect-formation.fr)

Web : [www.contreras-perfect-formation.fr](http://www.contreras-perfect-formation.fr)



**13h30 - 14h15** Savoir la quantité nécessaire des tarifs : trop ou pas assez ?

**14h15 - 15h00** Mise en situation des stagiaires avec le suivi individuel du formateur : savoir « calculer ses tarifs ».

**15h00 - 15h15** Pause.

**15h15 - 16h30** Mise en situation des stagiaires avec le suivi individuel du formateur : « calculer les prix de revient de ses services de coiffure ».

Savoir calculer sa marge avant de faire une remise et préparer ses opérations avec son calendrier de communication.

**16h30 - 16h50** Synthèse du stage par le formateur et les participants (Tour de table).

**16h50 - 17h00** Remise d'un Certificat, puis départs des participants après une évaluation à la suite de l'action de formation.

**NOMBRE D'HEURES** : 7, de 9h00 à 17h00 (avec pause déjeuner)

**NOMBRE DE DEMI-JOURNÉE** : 2

**COÛT HORAIRE MOYEN (HT) par stagiaire** : 45.00 €

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES :**

Un support pédagogique de soutien sera remis à chaque stagiaire en début de formation, dans lequel il trouvera : l'ensemble des termes techniques avec des espaces vierges afin de prendre des notes.

### **MATÉRIEL À PRÉVOIR :**

- Un stylo, une calculatrice,
- la grille de tarifs, quelques factures de produits (couleur, oxydant, poudre essentiellement...),
- les opérations commerciales (que vous avez pu faire sur une année), et si vous le désirez, votre dernier bilan ou prévisionnel.

### **ACCESSIBILITÉ :**

Nos formations peuvent-être adaptées aux personnes en PMR (*Personne à Mobilité Réduite*) et accessibilité PSH.

Adaptation des locaux et prestations en fonction du handicap.

Si vous êtes dans cette situation, nous vous invitons à nous contacter pour trouver une solution de substitution.

### **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :**

- Explication et démonstrations du formateur.
- Mise en application par les stagiaires.
- Suivi individuel.
- Débriefing en fin de formation avec les stagiaires.

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION :**

Une évaluation par QCM peut-être réalisée en début de formation.

Le formateur réalise des évaluations à l'oral et en pratique en cours de formation.

Évaluation des acquis à la fin de formation avec un entretien individuel : formateur/stagiaire de 5 min.

Enquête de satisfaction sous forme de QCM des participants.

Remise d'une attestation de fin de formation.

### **ÉLÉMENTS ACQUIS :**

L'élève est capable d'apporter son dernier bilan, son prévisionnel, les tarifs de ses services, ainsi que les prix d'achats des produits utilisés.