

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

Web : www.contreras-perfect-formation.fr



PROGRAMME DE FORMATION

« UN MOIS POUR AUGMENTER TES VENTES & TES SERVICES DE 30%, 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 utiliser des techniques de vente appropriées pour optimiser son chiffre d'affaires.

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) : 360.00€

OBJECTIF :

Etre capable d'animer et de mettre en vente un service et produit en salon.

Etre capable d'animer et de mettre en vente un service et produit en salon.

Etre capable de parler à ses collaborateurs de ses opérations commerciales et de les récompenser.

Etre capable de monter une opération commerciale et de faire un « Feedback » de toutes opérations.

APTITUDE :

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

PROGRAMME :

- Informations générales conceptuelles.
- Analyser une grille de tarifs.
- Déterminer la liste de services.
- Savoir comment mettre un service ou un produit en avant en salon.
- Connaître le marketing pour vendre un service ou des produits.

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 « Un mois pour augmenter ventes et tes services de 30% ». Valider la compréhension du programme de formation de cette journées.

09h30 - 10h00 Description par le formateur du contexte : la grille de tarifs et la liste de services.

10h00 - 10h30 Explication détaillée du formateur, sur : « Comment mettre un service ou un produit en avant en salon? ».

10h30 - 11h15 Savoir animer un service et un produit en salon.

11h15 - 11h30 Pause.

11h30 - 12h30 Mise en situation des stagiaires avec le suivi individuel du formateur : « Comment vendre un service et des produits? » = Marketing.

12h30 - 13h30 Pause déjeuner.

13h30 - 14h15 Mise en situation des stagiaires avec le suivi individuel du formateur : « Comment parler à ses collaborateurs de ses opérations commerciales ? ».

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

Web : www.contreras-perfect-formation.fr



14h15 - 15h00 Explication du formateur : « Comment récompenser ses clients et ses collaborateurs? ».

15h00 - 15h15 Pause.

15h15 - 16h30 Mise en situation des stagiaires avec le suivi individuel du formateur : « Comment monter une opération commerciale et marketing ? Savoir faire un « Feedback » de toutes opérations.

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,*
- *Votre grille de tarifs,*
- *Votre menu de services,*
- *Vos opérations commerciales et quelques photos de vitrine.*

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'utiliser des techniques de vente appropriées pour optimiser son chiffre d'affaires.

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