

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

« SAVOIR COMMUNIQUER AVEC LE LANGAGE DES COULEURS »

PRESENTIEL 7H

ACTION DE FORMATION : PERFECTIONNEMENT

Niveau de formation : Ce stage s'adresse aux professionnels de la coiffure désireux de mettre en pratique une communication avec le langage des couleurs afin de favoriser la productivité en salon.

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

Effectif maximum : 12

Pré-requis : Aucun

TARIF (HT) : 400.00 €

OBJECTIFS :

Etre capable de comprendre les membres d'une équipe ainsi que les clients, favoriser la coopération et ainsi augmenter la productivité au sein de l'équipe.

APTITUDE :

Savoir acquérir du professionnalisme en salon en adoptant un style de management à chaque individu.

PROGRAMME :

- Informations générales conceptuelles.
- Mise en avant sur les différentes techniques de communication et les relations interpersonnelles au sein d'un salon de coiffure.

DÉTAIL DE LA FORMATION :

(Jour 1)

09h00 - 09h15 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 communiquer avec le langage des couleurs ».

Valider la compréhension du programme de formation de cette journée.

09h15 - 10h15 Théorie par le formateur des éléments indispensables à l'analyse comportementale pour décrypter le profil de ses interlocuteurs et communiquer efficacement. Découverte et explications des comportements liés à la communication et au langage des couleurs avec mises en situation et exercices pratiques.

10h15 - 12h00 Explications par le formateur des forces et des difficultés de chaque couleur avec mises en situation et exercices pratiques.

12h00 - 12h30 Débriefing / Questions/Réponses.

12h30 - 13h30 Pause déjeuner.

13h30 - 13h45 Accueil des stagiaires et enregistrement de tous les participants.

13h45 - 16h30 Exercices sous forme de Quizz réalisés avec les participants pour vérifier leur compréhension et acquis sur « comment reconnaître le consommateur et le mettre en confiance ».

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.

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



NOMBRE D'HEURES : 7, de 07h30 à 15h30 (avec pause déjeuner)

NOMBRE DE DEMI-JOURNÉE : 2

COÛT HORAIRE MOYEN (HT) par stagiaire : 45.00 €

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Des supports pédagogiques de soutien seront 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.](#)

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.

Remise de Certificat de fin de formation.

ÉLÉMENTS ACQUIS :

L'élève comprend mieux les membres d'une équipe ainsi que les clients et sait favoriser la coopération ainsi que l'augmentation de la productivité au sein de l'équipe.