

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

« **SOFT SELLING** »

_L'art de vendre avec justesse & empathie.

PRESENTIEL 7H

ACTION DE FORMATION : PERFECTIONNEMENT

Niveau de formation : Ce stage s'adresse aux professionnels de la coiffure, désireux de comprendre les attentes de la cliente, savoir lui apporter une consultation pragmatique et maîtriser les outils nécessaires à la vente.

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 €

OBJECTIF :

Etre capable de transformer chaque conseil en opportunité de vente, sans pression, avec une posture authentique et professionnelle.

Etre capable de suggérer les produits adaptés avec empathie et bienveillance, dans une démarche de conseil personnalisé.

Etre capable d'anticiper et de proposer une vente en adéquation avec les besoins du clients, en alliant efficacement l'offre produits et prestations de services.

APTITUDE :

Savoir identifier les besoins de sa cliente et lui proposer les produits et prestations adaptés, tels que la coupe, la couleur ou le balayage.

PROGRAMME :

- Informations générales conceptuelles.
- Apprendre à définir une première impression et tracer un portrait morphologique de ses client(e)s et collaborateurs.
- Appréhender les conditions propices à la vente, pour mieux répondre aux besoins et augmenter son chiffre d'affaires.
- Analyser et comprendre le client afin de pouvoir argumenter et augmenter les ventes en salon.
- Quelles sont les motivations fondamentales de l'acheteur pour pouvoir lui présenter le produit sous l'aspect correspondant à ses motivations?

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 « Soft selling ». Valider la compréhension du programme de formation de la journée.

09h15 - 11h00 Description par le formateur de l'analyse d'un portrait morpho : comment aborder la personne.

11h00 - 12h30 Etude des caractéristiques principales de l'individu en morphopsychologie, afin de cerner au mieux la demande du client, sur son souhait de mise en beauté.

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

Web : www.contreras-perfect-formation.fr



13h30 - 16h30 Mise en situation des stagiaires face à différents profils de clientes, de collaborateurs avec le suivi individuel du formateur.

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.

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 le stagiaire est capable d'analyser le comportement individuel de ses clients afin de formuler des conseils personnalisés et d'optimiser la vente de prestations (coupe, couleur, soins, balayage).