

Programme de formation détaillé

COIFFEUSES :

DEVELOPPEZ VOTRE ACTIVITE A DOMICILE

Durée : 1 jour

1. METTEZ EN PLACE VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE

- SWOT de votre activité
- Positionnement en coiffure
- Avantage concurrentiel : produits naturels, tarifs, expérience, etc.
- Sachez vous présenter : dates, chiffres, références, positionnement prix/image, points forts, prestations complètes
- Déterminez vos objectifs et vos priorités
- Les prestations en développement

2. PROSPECTEZ ET FIDELISEZ DE FACON EFFICACE

- Les cibles possibles à démarcher : hotels, CE, maisons de retraite, centre de vacances, etc.
- Les méthodes de prospection
- Choisissez les bons supports pour vos prestations coiffure
- Optez pour le marketing différencié : bons prestations, bons produits, bons ateliers, etc.
- Développez des activités complémentaires de la coiffure
- Les offres couplées avec un prestataire d'un autre secteur d'activité (esthéticiennes, kinés, etc.)
- Fidélisez votre clientèle
- % et valeur

3. AUGMENTEZ VOTRE RENTABILITE

- Développez votre motivation et votre réseau autour de la coiffure
- Tableaux et ratios propres au secteur de la coiffure : le minimum
- Mesurez la satisfaction de vos clientes : aide à la rédaction d'un questionnaire sur les prestations coiffure et esthétique
- Diminuez vos charges propres à votre activité (compte pro, frais de pub, rentabilité au RDV...)
- Apprenez à mieux gérer votre temps

- Synthèse

OBJECTIFS :

- Connaître les techniques pour développer son activité de coiffure à domicile.
- Identifier ses cibles, savoir prospecter et fidéliser.
- Gagner en rentabilité.

NATURE DE LA FORMATION :

Adaptation et développement des compétences.

PUBLIC :

Artisans et commerçants.

PRE-REQUIS :

Aucun

EFFECTIF :

Groupe de 8 personnes maxi

DATES, HORAIRES ET LIEU :

selon planning



DUREE :

8 heures (1 jour x 8 h)

TARIF :

Sur devis

CONDITIONS DE REGLEMENT :

cf Conditions Générales de Vente

ENCADREMENT / INTERVENANT :

Emmanuelle TELLIER, Dirigeante d'IMAGE CONSULTING, spécialisée en Marketing/Vente. Diplômée Ecole Supérieure de Commerce.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES MIS EN ŒUVRE :

Formation en présentiel, opérationnelle, qui alterne apports théoriques et pratiques. Rattachement des apports méthodologiques aux situations professionnelles quotidiennes vécues. Matériel utilisé : diaporama, paperboard, documents papier remis au stagiaire en cours de formation.

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE

L'EXECUTION DE L'ACTION :

Pour chaque demi-journée de formation, une feuille de présence (état d'émargement) sera signée par le stagiaire et le formateur, l'objectif étant de justifier la réalisation de la formation.

MOYENS D'EVALUATION PAR L'ORGANISME DE FORMATION:

Pour permettre de contrôler si le stagiaire a acquis les connaissances dont la maîtrise constitue l'objectif initial de l'action, l'évaluation du stagiaire s'effectuera au moyen d'un test Vrai/Faux écrit effectué en fin de formation.

SANCTION DE LA FORMATION :

Attestation de présence et d'évaluation des acquis.