



“ VENTE : YING & YANG ”

2 JOURS

Horaires : 09h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00

Effectif maxi. : 14 personnes

N° d'agrément : 938 303 69 083

Public concerné :

CE STAGE EST DESTINE AUX PERSONNES SOUHAITANT SE PERFECTIONNER SUR LA PROPOSITION DE PRODUITS & DE SERVICES AU SEIN D'UN SALON DE COIFFURE.

Objectifs pédagogiques de ce stage :

COMPRENDRE LE PROCESS DE DECISION POUR UN ACTE D'ACHAT DU CONSOMMATEUR (VENTE OU PRESTATION).
COMPRENDRE LES BESOINS DE SECURITE DES CLIENTS. SAVOIR REpondre AUX ATTENTES NON EXPRIMEES PAR NOS CLIENTS. SAVOIR COMMUNIQUER ET SUSCITER L'ENVIE SANS INTERPRETER. SAVOIR PROPOSER SANS IMPOSER.
DEVELOPPER LE SERVICE ET LA VENTE DANS VOTRE SALON DE COIFFURE

Prérequis :

2 ans minimum d'expérience dans la coiffure

Responsable des formations : Stéphane AUGER

Programme du stage : Ce stage se déroule en 2 modules de 1 jour, soit 14 heures, 7 heures de formation / jour

Méthodes pédagogiques / Matériel utilisé :

Une évaluation est effectuée à l'issue de la formation par chaque stagiaire. Nous pourrions communiquer sur demande l'évaluation complète de la session et de l'animateur.

Les moyens d'évaluations mis en œuvre et suivi

Une évaluation est effectuée à l'issue de la formation par chaque stagiaire. Nous pourrions communiquer sur demande l'évaluation complète de la session et de l'animateur.

MODALITÉS D'INSCRIPTION À LA FORMATION

Une convention de formation recrutement est établie par l'organisme de formation STEPHANEAUGER.COM enregistrée sous le N° 938 303 69 083 auprès de la préfecture de la région PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR. Si vos cotisations sont à jour, vous bénéficiez de la subrogation de paiement pour les dossiers étant financés par l'AGEFOS et le POLE EMPLOI. La partie prise en charge nous est directement réglée.

Vous recevrez à la fin de la formation, une attestation de stage certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

Pour chaque inscription, une partie non prise en charge vous est demandée, ainsi que pour :

- Une personne salariée : une **caution du montant du stage** ; celle-ci sera détruite lorsque nous recevons le paiement de l'AGEFOS.
- Un gérant non salarié : un chèque du montant du stage vous est demandé et sera placé un mois après la formation

Annulation :

*La partie **non prise en charge**, ne pourra en **aucun cas** faire l'objet d'un report ou d'un remboursement.*

Ce que nous encaissons est non déductible du crédit d'impôt formation.

Pour toute annulation 60 jours avant la date de début du stage, nous ne vous facturons pas la partie prise en charge.

Pour toute annulation inférieure à 60 jours avant la date de début du stage, nous vous facturons l'intégralité de la partie prise en charge.

Nous proposons une assurance annulation de 13 € par stage, à souscrire uniquement à l'inscription. Cette dernière vous permet de bénéficier en cas d'annulation :

- + de 20 jours avant le début de la formation : aucun frais,
- entre le 19^{ème} jour et le 10^{ème} jour avant le début de la formation : 50 % de la prise en charge vous seront facturés,
- - de 10 jours avant le début de la formation, 100 % de la prise en charge vous seront facturés.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session de formation est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre STEPHANEAUGER.COM, sauf dans le cas où la formation est prise en charge intégralement par un organisme paritaire.



“ VENTE : YING & YANG ”

2 JOURS

Horaires : 09h00 – 12h30 / 13h30 – 17h00

Effectif maxi. : 14 personnes

N° d'agrément : 938 303 69 083

PROGRAMME DU STAGE

Ce stage se déroule en un 2 modules de 1 jour, 14 heures soit 7 heures /jours

JOUR 1 :

09H00 – 09H10 :

ACCUEIL, PRÉSENTATION
TEMPS DE PAUSES, RÈGLES DU JEU.

09H10 – 10H45 :

SONCAS (SECURITE – ORGUEIL – NOUVEAUTE – CONFORT –
ARGENT – SYMPATHIE)
ETAPE D'UNE NEGOCIATION
PRISE DE CONTACT / APPROCHE
PHASE DE DECOUVERTE/QUESTIONNEMENT
REFORMULATION

10H50 – 11H00 : PAUSE

11H00 – 12H30 :

LE MOUTON DE PANURGE
LE RECUEIL D'INFORMATIONS
NÉGOCIATION
JEUX DE ROLES SUR UNE CLIENTE QUI VIENT CHERCHER UN
PRODUIT EN SALON.
JUSTE LE TRAVAIL SUR L'ECOUTE.

12H30 – 13H30 : REPAS

13H30 – 15H30 :

JEUX DE ROLES IDEM AU DESSUS AVEC EN PLUS LE CONSEIL
CETTE FOIS CI EN CHANGEANT DE PARTENAIRE;
SONCAS
L'ECOUTE PUIS LA PROPOSITION DU SHAMPOOING AU BAC
DEBRIEF ET JEUX DE ROLES

15H30 – 15H40 : PAUSE

15H50 – 16H45 :

LE COIFFANT
L'ECOUTE ET LA PROPOSITION DES PRODUITS COIFFANTS
DEBRIEF ET JEUX DE ROLES

16H45 – 17H00 :

DEBRIEFING DE LA JOURNEE

17H00 : FIN

JOUR 2 :

09H00 – 10H45 :

LES AVANTAGES DES SOINS
CRÉER UN MENU SOINS
LA PROPOSITION DE SOINS AU BAC

10H50 – 11H00 : PAUSE

11H00 – 12H30 :

TABLEAU DE VENTE, SMART
DEVELOPPER LES SERVICES COUPE ET COIFFAGE, CHIGNONS ET
ATTACHES EN SACHANT ECOUTER, PUIS PROPOSER
IDENTIFIER ET PLACER EN AVANT LES SERVICES QUI VOUS
DEMARQUENT.
SUR QUELLES SUPPORTS ?

12H30 – 13H30 : REPAS

13H30 – 15H30 :

DEVELOPPER LES PROPOSITIONS TECHNIQUES EN SACHANT
ECOUTER , PUIS PROPOSER
JEUX DE ROLES DES 7 FAMILLES. IDENTIFICATION DU
VOCABULAIRE ET DE LA TYPOLOGIE DE LA CLIENTE POUR LUI
PROPOSER SON SERVICE.
LE “NON” SAVOIR L'APPRÉHENDER POUR NE PAS LE SUBIR

15H30 – 15H40 : PAUSE

15H50 – 16H45 :

LE “NON”
CONNAITRE MES PRODUITS
TABLEAU DE MES ACTES,
QUELS SONT MES OBJECTIFS ? QUELS MOYENS JE M'ACCORDE ?
QUEL TEMPS JE CONSACRE ? QUELS TARIFS FACTURER ?

16H45 – 17H00 :

DEBRIEFING DE LA JOURNEE
VERIFICATION DES ATTENTES RESPECTEES
REMERCIEMENTS ET REMISE DIPLOME.

17H00 : FIN