

« Métier gestionnaire partie I »



PERFORMANCE ET RENTABILITE DU SALON

LES PLUS :

Vous serez en mesure d'avoir une démarche structurée pour piloter votre salon, fixer des objectifs à vos collaborateurs et mettre en place un plan d'action efficace pour recruter et fidéliser vos clients.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

COMPRENDRE ET MAITRISER LES OUTILS DU TABLEAU DE BORD ET DU FICHER COMMERCIAL

- Connaître son marché (chiffres réactualisés)
- Mesurer et analyser les performances de son tableau de bord
- Savoir construire un fichier client opérationnel
- Identifier les actions à entreprendre pour fidéliser ou recruter des clients
- Être capable de transmettre un plan d'action à ses collaborateurs

PUBLIC CIBLÉ :

Cette formation est destinée aux managers et aux chefs d'entreprises d'un salon de coiffure

METHODE PEDAGOGIQUE :

Un séminaire 100% ludique, interactif et concret :

- Jeux, exercices progressifs, travaux de groupe, benchmark
- Supports variés, jeux interactifs individuel et d'équipe, extraits de films, clips.

EVALUATION :

Evaluation et validation des acquis des participants par l'animateur en fin de stage

DURÉE/TARIFS :

2 Jours (14 Heures) / **550€ HT**

Mes formations font partie de la Coopérative d'Activité et d'Emploi Port Parallèle, organisme de formation n°11754210875. Votre formation est donc susceptible d'être prise en charge par votre Organisme Paritaire Collecteur Agréé (Agefos, Opcalia)