

« Métier gestionnaire partie 1 »



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) / **520€ HT**

Référencé dans la DATADOCK mes programmes de formation entrent dans le cadre de la prise en charge par votre Organisme Paritaire Collecteur Agréé (Agefos, Opcalia. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro I I 94 0918494 auprès du préfet de région d'Ile-de-France