

2 DÉVELOPPER LA VENTE EN SALON DE COIFFURE - VERSION COLLABORATEUR

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE : STIMULER LA PRISE EN CHARGE DE LA VENTE CONSEIL DANS VOTRE SALON

- Comprendre et s'adapter à sa clientèle
- Savoir faire un diagnostic vente
- Recommandations pour un merchandising efficace
- Les incontournables de l'animation en salon

PUBLIC CONCERNÉ & PRÉ-REQUIS : Collaborateur en salon de coiffure désireux de développer la vente en salon

TARIF : 175€HT/pers

DURÉE ET HORAIRES : 4h en format E.Learning (valable 30 jours)

PROGRAMME :

- Comprendre son rôle dans le processus vente
- Comprendre les attentes des clients
- Développer une expérience extraordinaire au client
- Maîtriser le diagnostic conseil - questionnement et gestion des objections
- Optimiser les étapes clés du parcours vente - merchandising
- S'appropriier les 3 outils d'animation en salon

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET SUPPORTS :

Alternance d'apports théoriques en format vidéo et de fiches savoir avec des quizz pour valider chaque module. Possibilité d'accès via son smartphone, sa tablette ou son ordinateur

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES :

Evaluation des compétences par un test final donnant lieu à un certificat de réussite de la formation E.learning.

DÉLAIS D'ACCÈS :

L'inscription à cette formation est possible dès réception du paiement par l'envoi d'un code sur la L.M.S Dokeos

CONTACT :

Benjamin Salles, consultant formateur, spécialiste en management des salons de coiffure.

Contact : benjamin.salles@coiffeurexpertbusiness.com - 06.73.43.92.32