

PROGRAMME DE FORMATION : **Management en salon**

PUBLIC :

Cette formation s'adresse aux professionnels de la coiffure et métiers associés souhaitant renforcer leurs compétences en management, relation client et savoir-faire technique, tout en maîtrisant les outils digitaux pour valoriser leur e-réputation, fidéliser leur clientèle et développer leur chiffre d'affaires.

- Dirigeants et entrepreneurs.
- Professionnels en charge de la communication et du marketing digital.
- Indépendants, commerçants et artisans.
- Salariés souhaitant développer leurs compétences.

PRÉREQUIS :

Distanciel : Être munis d'un ordinateur, tablette ou smartphone, d'une connexion internet (option : une webcam fonctionnelle). Savoir lire et écrire.

Présentiel : Être munis d'un ordinateur. Savoir lire et écrire.

DURÉE :

Distanciel : 14 heures. Le participant dispose de 4 semaines pour réaliser la formation.

Présentiel : 14 heures. La formation est réalisée sous 2 jours ouvrés.

DATES OU PÉRIODE :

Dates à définir avec le bénéficiaire.

Période de formation : de janvier à décembre.

NOMBRE DE PARTICIPANT(S) PAR SESSION :

- Minimum : 1

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone.

Inscription à réaliser au plus tard 15 jours avant le démarrage de la formation.

LIEU :

Formation distanciel : Plateforme e-learning - [osmosformations](https://osmosformations.com)

Formation présentiel : VILLA 46 - DOMAINE D, 59 CHEMIN DE REDONDON, 26200 MONTELIMAR

TARIFS :

420 euros HT /apprenant

OBJECTIF OPÉRATIONNEL DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Perfectionner la gestion du parcours client et l'expérience en salon
- Améliorer ses aptitudes managériales et relationnelles
- Consolider l'expertise technique et la maîtrise du métier
- Valoriser la communication et l'image digitale du salon
- Accroître le chiffre d'affaires par l'upselling et la fidélisation

CONTENU

1 - Management et posture professionnelle

- Mobiliser et impliquer son équipe : leadership positif, communication efficace, gestion des conflits.
- Adopter une posture inspirante : attitude professionnelle, langage adapté et respect du client.
- Renforcer la cohésion et le rôle managérial : soutenir les collaborateurs, accompagner la montée en compétences.

2 - Expérience client & fidélisation

- Améliorer le parcours client : accueil personnalisé, diagnostic précis, suivi de prestation.
- Créer une expérience unique et immersive : atmosphère travaillée et détails qui marquent.
- Valoriser la e-fidélisation : relation durable, gestion des avis et communication digitale.

3 - Techniques, upselling & performances

- Perfectionner la maîtrise des techniques professionnelles.
- Mettre en avant les services additionnels : conseil client, upselling et structuration de l'offre.
- Stimuler la performance du salon : suivi des résultats, développement du chiffre d'affaires et excellence du service.

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

L'exécution de l'action de formation est attestée par la combinaison des éléments suivants : la feuille d'émargement signée par les stagiaires et le formateur pour chaque demi-journée de formation en présentiel ; le suivi des données enregistrées sur la plateforme de e-learning, laquelle permet de suivre en temps réel l'avancement pédagogique, ainsi que les temps et heures de connexion des stagiaires. Le programme de formation en annexe détaille les moyens mis en œuvre pour réaliser techniquement l'action, suivre son exécution et apprécier ses résultats.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Questionnaires, exercices et étude de cas

Éléments matériels :

- Plateforme e-learning - [osmosformations](https://osmosformations.com)

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Les méthodes mobilisées :

Pour cette formation, nous mobilisons une pédagogie active basée sur : des apports théoriques (vidéos et supports écrits), des mises en pratique sous forme d'exercices guidés, des quiz de validation des acquis, et des échanges permanents entre formateur et apprenant.

CONTACT DE L'ORGANISME

Enzo BARBATO

Fonction : Président - Formateur
Téléphone : +33 7 78 17 29 54

- Vous êtes en situation de handicap ? Nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir où pour vous orienter. Vous pouvez contacter Monsieur Barbato Enzo pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez nous contacter par téléphone, à l'adresse e-mail ou postale ci-dessus.