

CONTRERAS PERFECT FORMATION

N° d'activité : 32 62 03108 62

SARL au capital de 15 000,00 Euros

Siren : 511 782 443 RCS de Arras

11 place Guy Mollet 62000 Arras

Tél.: 03.74.04.12.05

Mail : [info@contreras-perfect-formation.fr](mailto:info@contreras-perfect-formation.fr)

Web : [www.contreras-perfect-formation.fr](http://www.contreras-perfect-formation.fr)



## PROGRAMME DE FORMATION

### « MORPHO-COMMERCIALE MANAGEMENT® »

PRESENTIEL 14H

#### **ACTION DE FORMATION** : PERFECTIONNEMENT

**Niveau de formation** : Ce stage s'adresse aux professionnels de la coiffure, désireux de savoir qui est « l'autre », comment fonctionne « l'autre », pour présenter le produit/la prestation à vendre selon sa façon de l'appréhender, sans jugement.

**Cible** : Stage destiné aux Artisans, Chef d'entreprises et salariés (Coiffure, diplômés de CAP et/ou BP coiffure)

**Effectif maximum** : 12

**Pré-requis** : Aucun

**TARIF (HT)** : 795.00€

#### **OBJECTIF** :

Etre capable de savoir qui est l'autre, comment fonctionne l'autre, pour lui présenter le produit/la prestation à vendre selon sa façon de l'appréhender.

Etre capable d'analyser et de décrire le comportement de ses clients et collaborateurs, ceci au travers des comportements divers, afin de conseiller de façon pertinente et de mieux gérer les ventes de prestations (Coupe, Couleur, Coiffage, Soins...)

#### **APTITUDE** :

Savoir analyser et décrire le comportement de ses clients et collaborateurs afin de conseiller au mieux et gérer les ventes de prestations (Coupe, Couleur, Coiffage, Soins...)

#### **PROGRAMME** :

- Informations générales conceptuelles.
- Apprendre à avoir une première impression et tracer un portrait morphologique de vos clients, de vos collaborateurs.
- Appréhender les conditions propices à la vente, pour mieux répondre à ses besoins, et augmenter votre chiffre d'affaires.
- Analyser et comprendre le client afin de pouvoir argumentez et augmentez vos ventes.
- Quelles sont les motivations fondamentales de l'acheteur pour pouvoir lui présenter le produit sous l'aspect correspondant à ses motivations?

#### **DÉTAIL DE LA FORMATION** :

(Jour 1)

**09h00 - 09h15** Accueil des stagiaires. Présentation du formateur et des stagiaires. Recueil des attentes pour chaque participant, point sur le niveau d'expérience. Présentation du programme "Morpho-commerciale Management® », qui permet de connaître, découvrir, répondre, conseiller et aider le client dans le choix de la prestation coiffure (Coupe, couleur, soins...)

Valider la compréhension du programme de formation de ces deux journées.

**09h15 - 11h00** Description par le formateur de l'analyse d'un portrait morpho: Comment aborder la personne ?

**11h00 - 12h30** Etude des caractéristiques principales de l'individu en morphopsychologie, afin de cerner au mieux la demande du client, sur son souhait de mise en beauté.

CONTRERAS PERFECT FORMATION

N° d'activité : 32 62 03108 62

SARL au capital de 15 000,00 Euros

Siren : 511 782 443 RCS de Arras

11 place Guy Mollet 62000 Arras

Tél.: 03.74.04.12.05

Mail : [info@contreras-perfect-formation.fr](mailto:info@contreras-perfect-formation.fr)

Web : [www.contreras-perfect-formation.fr](http://www.contreras-perfect-formation.fr)



**12h30 - 13h30** Pause déjeuner.

**13h30 - 16h50** Mise en situation des stagiaires face à différents profils de clientes, de collaborateurs avec le suivi individuel du formateur.

**16h50 - 17h00** Synthèse de la journée. Validation de la compréhension des contenus au sein du groupe à la fin de la première journée.

#### **(Jour 2)**

**09h00 - 10h15** Accueil des stagiaires et travail théorique entre stagiaires, suivi par le formateur.

**10h15 - 12h30** Correction des exercices entre stagiaires par le biais du formateur.

**12h30 - 13h30** Pause déjeuner.

**13h30 - 16h30** Mise en situation des stagiaires relatifs aux éléments recueillis.

**16h30 - 16h50** Synthèse du stage par le formateur et les participants (Tour de table).

**16h50 - 17h00** Remise d'un Certificat, puis départs des participants après une évaluation à la suite de l'action de formation.

**NOMBRE D'HEURES** : 14, de 9h00 à 17h00 (avec pause déjeuner)

**NOMBRE DE DEMI-JOURNÉE** : 4

**COÛT HORAIRE MOYEN (HT) par stagiaire** : 45.00 €

#### **MOYENS PÉDAGOGIQUES :**

Un support pédagogique de soutien sera remis à chaque stagiaire en début de formation, dans lequel il trouvera : l'ensemble des termes techniques avec des espaces vierges afin de prendre des notes.

#### **OUTILLAGES À PRÉVOIR :**

*Un stylo.*

#### **ACCESSIBILITÉ :**

Nos formations peuvent-être adaptées aux personnes en PMR (*Personne à Mobilité Réduite*) et accessibilité PSH.

Adaptation des locaux et prestations en fonction du handicap.

Si vous êtes dans cette situation, nous vous invitons à nous contacter pour trouver une solution de substitution.

#### **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :**

- Explication et démonstrations du formateur.
- Mise en application par les stagiaires.
- Suivi individuel.
- Débriefing en fin de formation avec les stagiaires.

#### **MODALITÉS D'ÉVALUATION :**

Une évaluation par QCM peut-être réalisée en début de formation.

Le formateur réalise des évaluations à l'oral et en pratique en cours de formation.

Évaluation des acquis à la fin de formation avec un entretien individuel : formateur/stagiaire de 5 min.

Enquête de satisfaction sous forme de QCM des participants.

Remise d'une attestation de fin de formation.

#### **ÉLÉMENTS ACQUIS :**

L'élève est capable de décrire le comportement de ses clients, collaborateurs, afin de conseiller au mieux et gérer les ventes de prestations (Coupe, Couleur, Coiffage, Soins...)