

# FACTORY EDUCATION

13 Villa Saint Michel 75018 PARIS

Organisme N°11 75 59385 75

SIRET : 851 485 987 00016

Numéro de certification : RNQ-24/02/2078-1

## **PROGRAMME FORMATION « LIBERE TON POTENTIEL MODULE1»**

### **Formation effectuée par :**

FACTORY EDUCATION 13 Villa Saint Michel 75018 PARIS, organisme de formation déclaré sous le numéro 11 75 59385 75.

### **Objet de la formation**

L'organisme FACTORY EDUCATION organisera l'action de formation suivante :

### **Intitulé du stage : LIBERE TON POTENTIEL MODULE1**

### **Objectifs :**

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Définir la mission de l'entreprise et leur clientèle cible
- Connaître leur valeur professionnelle
- Cerner précisément les attentes de clientèle, apporter des solutions pertinentes et obtenir leur adhésion
- D'utiliser les fondamentaux de l'expertise professionnelle
- Gérer leur énergie et leur bien-être

### **Public concerné et niveau requis : coiffeur de niveau CAP**

- **Nombre de participants : 8 maximum.**
- **Méthode Mobilisé : Les participants s'exercent en jeux de rôle en binôme**  
**( Livret de formation)**

### **Moyen d'évaluation : test pratique en binôme et Fiche d'évaluation rempli par le formateur**

- **Modalité pédagogique : Présentiel**
- **La formation sera sanctionnée par une attestation de formation**

### **Programme et méthodes :**

#### **Matinée (de 09h30 à 12 h 30) :**

Apporter de la clarté sur le positionnement du salon'

Faire sens avec les valeurs et besoins

Définir la clientèle cible

Définir les activités et la mission de l'entreprise

Prendre conscience du rôle du professionnel face à la clientèle

Explication à l'oral par le formateur

Exercice de réflexion

Connaitre et croire en sa valeur

Découverte et Identification des Blocages. Mettre en lumière les obstacles et les croyances limitantes qui empêchent d'avancer.

Les 3 piliers de la réussite :Empathie - Compétences- Expériences de soi et avec la clientèle

Cerner précisément les attentes de clientèle, apporter des solutions pertinentes et obtenir une adhésion naturelle.

Les 3 étapes indispensables de l'échange client qui assurent la compréhension et la validation des prestations

Écouter et orienter la clientèle

Dépasser la paralysie du « non » ou du « ça va

#### **Après-midi (de 13 h 30 à 17 h 30)**

Connaitre les fondamentaux de l'expertise professionnelle

La composition du cheveu

Les types de soins capillaires, leurs actions, leurs bénéfices

Valoriser les conseils produits

Gérer son énergie et son bien-être

Expérimenter et les techniques de relaxation efficaces qui transformeront l'humeur et influenceront positivement le quotidien

Exercice pratique

Formateur : SANDRINE FAJFER (membre de l'équipe artistique Icon)

Type d'action de formation (article L.900-2 du code de travail): adaptation, promotion, prévention, acquisition, entretien : perfectionnement des connaissances.

Dates :

Durée : 1 jours soit 7 heures

Lieu :

Coût horaire TTC : euros

Coût HT : HT

Coût total TTC : euros