



NICOLAS WALDORF

ENTREPRENARIAT DE LA COIFFURE

Adoptez un positionnement/une attitude d'expert pour faciliter la vente

Public	Coiffeurs expérimentés, managers ou gérants de salon souhaitant développer leur activité et leur expertise commerciale.
Prérequis	CAP Coiffure, une expérience en salon est recommandée pour tirer pleinement parti de la formation.
Dispositions pratiques	Effectif maximum : 12 participants
Modalités et délai d'accès	Merci de nous contacter au 01 47 00 65 15 masterclass.nicolaswaldorf@gmail.com Inscription possible minimum 15 jours avant le démarrage de la session. Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.
Présentation générale (problématique, intérêt)	Face à l'évolution des habitudes de consommation, cette formation vous permettra de renforcer votre positionnement d'expert, d'augmenter votre chiffre d'affaires et de fidéliser vos clients de manière durable : <ul style="list-style-type: none">• Augmentez vos ventes grâce à un positionnement d'expert• Développez le volume et la valeur de votre panier moyen• Maîtrisez les techniques de revente et de fidélisation
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Savoir utiliser les techniques de vente pour se positionner comme expert auprès de ses clients• Identifier et actionner les leviers de rentabilité propres à votre salon• Mettre en œuvre des actions concrètes pour augmenter chiffre d'affaires et fidélisation




NICOLAS WALDORF

<p>Contenu de la formation</p>	<p>Programme détaillé :</p> <p><u>Matin :</u> 9H - Accueil Stagiaire(s) 9H30 - Présentation des stagiaires et du parcours de Nicolas Waldorf 10H - Comprendre votre rôle et le leadership d'un salon de coiffure 11H - Diagnostic : études de cas et mises en situation</p> <p>12H - PAUSE REPAS</p> <p><u>Après midi :</u> 13H - Identification des besoins de chaque stagiaire 14H - Analyse des différentes options pour booster son entreprise et son chiffre d'affaires 15H - Focus sur la Revente : mises en situation 16H - Questions réponses</p> <p>17H - FIN DE LA FORMATION</p>
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none">• Jeux de rôles et mises en situation dans un salon de coiffure• Supports pédagogiques : fiches de synthèse formation remises aux stagiaires + slides présentées en séance <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none">• Pédagogie active et interrogative, adaptée aux besoins du stagiaire. <p>Modalités : Présentiel. Point en amont de la formation avec restitution du besoin client. Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique. Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.</p>



NICOLAS WALDORF

Moyens d'encadrement de la formation	<p>L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none">• Vidéoprojection (Support de cours délivré à chaque participant)• Travaux pratiques.
Compétences / Capacités professionnelles visées	<ul style="list-style-type: none">• Adopter un positionnement d'expert face à la clientèle• Structurer un diagnostic client efficace• Vendre prestations et produits de manière naturelle• Augmenter le panier moyen et la rentabilité du salon• Appliquer des actions commerciales concrètes et immédiatement exploitables
Durée	Durée totale : 1 jour soit 7 heures de formation
Dates	À définir
Lieu(x)	Paris (Salon Nicolas Waldorf Paris) 43, rue de la Folie Méricourt 75011 PARIS
Coût par participant	À partir de 550 euros nets de taxe pour une formation sur 1 jour (7h).
Accessibilité 	<p>Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.</p> <p>Contact référent handicap : SROCZYNSKI Virginie +33 (0) 6 69 13 95 15 nicolas.waldorf.paris@gmail.com</p>
Restauration	NON PRIS EN CHARGE
Hébergement	NON PRIS EN CHARGE
Responsable de l'action, Contact	SROCZYNSKI Virginie +33 (0) 6 69 13 95 15 masterclass.nicolaswaldorf@gmail.com



Formateur /trice	Nicolas REDONNET
Suivi de l'action	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires : <ul style="list-style-type: none">• Émargement par les stagiaires et le formateur• Remise d'un certificat de réalisation
Evaluation de l'action	Une évaluation concernant l'acquisition des compétences est réalisée par le biais d'une mise en situation. Évaluation de la prestation de formation « à chaud » par le biais d'un questionnaire. Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » après 3 mois.
Pourquoi suivre cette formation ?	À l'issue de la formation, vous serez capable de : <ul style="list-style-type: none">• Adopter un positionnement d'expert pour renforcer la confiance de vos clients• Vendre de manière naturelle et efficace, sans pression commerciale• Augmenter votre panier moyen grâce à une meilleure valorisation de vos prestations• Développer la revente de produits de façon cohérente et professionnelle• Identifier les leviers clés de rentabilité de votre salon• Gagner en assurance, en leadership et en posture professionnelle