

BUSINESS DEVELOPPEMENT

en salon de beauté

Apprenez à maîtriser la vente conseil selon le parcours du client dans le salon. De l'accueil à la prestation, découvrez les astuces qui aident à booster le ticket moyen de votre clientèle : argumentaire commercial, l'art de se rendre sympathique, l'identité du consommateur, les facteurs conscients et inconscients de consommation à travers des explications théoriques, des cas pratiques et des jeux de rôle.

Pré-requis :

Aucun

Modalités d'accès à la formation :

Peut être initiée, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié.

Délai d'accès à la formation :

Minimum 7 jours avant la formation

Public visé :

Tout professionnel de la beauté

Participants :

10 personnes

Durée :

1 jour - 7 heures

Rythme :

Temps plein

Format :

Présentiel

Tarif 2022 :

225€ HT soit 270€ TTC

Statistiques 2021 :

Non communiqués

Objectifs pédagogiques et évaluables

- Acquérir les connaissances sur la communication BtoC
- Maîtriser les étapes d'une vente : Découverte
- Maîtriser les étapes d'une vente : Argumentation
- Maîtriser les étapes d'une vente : Objection
- Maîtriser les étapes d'une vente : Conclusion

Profil de l'intervenant :

- Jean Marc Delabre : Fondateur & directeur Universal Beauty Group

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mobilisées :

- Méthode de formation expositive, transmissive, découverte et démonstratrice
- Salle de formation théorique et pratique

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation : jeux de rôle

Informations complémentaires :

- Le déjeuner est offert pour toute la durée du stage

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

- Renseignements et informations à contact@vegetalement.com et/ou au 04.26.78.45.70.

Contact :

Justine Cassini - 04.26.78.45.70 - academie@vegetalement.com