

**Objectifs :**

- 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...)

**Modalités et délais d'accès**

Inscription jusqu'à 15 jours avant le début de la session.  
Réponse dans les 15 jours.

**Public**

Artisans, Chef d'entreprises et salariés (Coiffure, diplômés de CAP et/ou BP coiffure et/ou esthétique)

**Dates**

02 et 03 Juin 2025

**Horaires**

9h00-12h30 et 13h30-17h00

**Effectif**

Maximum 14 participants

**Tarif**

650 euros TTC  
Possibilité de financement par l'OPCO affilié à l'entreprise

**Formalisation à l'issue de la formation**

Support pédagogique

**Accessibilité aux personnes handicapées**

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite.  
En cas de situation de handicap, contactez notre référente handicap : referenthandicap@ifpm.com

**Lieu et contact**

IFPM , 4 bd du Levant  
92 000 Nanterre

Mme Pricille KWEDI  
MOUANGUE  
p.mouangue@ifpm.com  
01 41 20 96 27

**Pré-requis :**

- Aucun pré requis défini

**Programme de la formation :**

- 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 argumenter et augmenter vos ventes.
- Quelles sont les motivations fondamentales de l'acheteur pour pouvoir lui présenter le produit sous l'aspect correspondant à ses motivations?

**A l'issue de la formation, le stagiaire 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...)**

**Méthodes mobilisées:**

- 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.

**Modalités de la formation :**

◇ Matériel personnel à apporter : un stylo