



[www.academmma.com](http://www.academmma.com)

# CONSEIL ET VENTE

*Transformer l'interaction client en 1 expérience  
client mémorable et profitable*

**PROGRAMME DE FORMATION**

(version 1 du 17/02/2023)



1 journée



310€ TTC



8 stagiaires max.

Partner Protect Development SAS - 6 Rue des Liniers - 59400 Cambrai  
SIRET 800 351 470 00037 NDA 32591114259  
+33 (0)327 784 688 [contact@academmma.com](mailto:contact@academmma.com)

PROGRAMME DE FORMATION

# CONSEIL ET VENTE

(version 1 du 17/02/2023)



Bienvenue au cœur ❤️ de notre formation dédiée aux professionnels de la coiffure pour développer vos talents 🔥 comme la croissance 🚀 de votre salon !

Dans le monde dynamique de la coiffure, l'excellence technique ne suffit plus pour se démarquer. La clé d'un salon prospère réside dans l'alliance de l'art de la coiffure 🧑🏻🦷 et des compétences en conseil et 🗨️ vente.

Conçue spécialement pour les coiffeurs, cette formation vous propose les outils et leviers à maîtriser pour transformer chaque interaction client en une expérience à la fois mémorable et profitable.

Partner Protect Development SAS - 6 Rue des Liniers - 59400 Cambrai  
SIRET 800 351 470 00037 NDA 32591114259  
+33 (0)327 784 688 [contact@academma.com](mailto:contact@academma.com)

# CONSEIL ET VENTE

(version 1 du 17/02/2023)

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

1. Connaître le déroulement et savoir Réaliser un diagnostic
2. Cibler et connaître les habitudes du client
3. Savoir communiquer et argumenter

## PUBLIC CONCERNÉ

Tout public.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

## DURÉE DE LA FORMATION, MODALITÉS D'ORGANISATION

Formation sur 1 journée - de 09h à 17h - soit 7h (Pause repas d'1h repas non inclus)

Prochaines sessions disponibles directement sur demande par mail :

[contact@academma.com](mailto:contact@academma.com)

Chaque session est prévue pour un effectif maximal de 8 stagiaires.

# CONSEIL ET VENTE

(version 1 du 17/02/2023)

## LIEU DE LA FORMATION

6 Rue des Liniers - 59400 Cambrai

## CONTENU DE LA FORMATION

09H - 12H : Accueil des stagiaires et formalités administratives

Présentation des objectifs de la formation et de son contenu

Développer les compétences en technique de vente

Aborder les clients et identifier leurs besoins

Être capable de fournir des conseils personnalisés

12H - 13H : Pause déjeuner

13H - 17H : Ateliers de mise en scène (communication et argumentation)

Analyse - commentaires

Synthèse et conclusion

Tests

Formalités administratives

Remise de l'attestation de formation

Partner Protect Development SAS - 6 Rue des Liniers - 59400 Cambrai

SIRET 800 351 470 00037

+33 (0)327 784 688

NDA 32591114259

[contact@academma.com](mailto:contact@academma.com)

# CONSEIL ET VENTE

(version 1 du 17/02/2023)

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Démarche pédagogique :

- Cours théorique suivi d'ateliers de mise en scène
- Accompagnement post formation par mail (1 mois après la formation)
- Support de formation : Remise d'un dossier pédagogique.

## PROFIL DE LA FORMATRICE

Mme Emmanuelle Denoyelle

Descriptif parcours et expérience : Solide de ses 25 années d'expérience, Emmanuelle a accompli toutes les étapes liées à la réussite de son métier : CAP / BP coiffure, concours régionaux, management, coaching, créatrice d'image et à ce jour Présidente d'un réseau de franchise de 15 salons de coiffure.

# CONSEIL ET VENTE

(version 1 du 17/02/2023)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation par le formateur à partir :

- d'un questionnaire de positionnement en début de formation,
- d'un test sur la progression des apprentissages théoriques,
- d'un bilan sur la pratique.

Attestation de formation : l'apprenant obtient une attestation de formation.

## MOYENS TECHNIQUES - OUTILS PÉDAGOGIQUES

Salle de formation

Tableau (Paperboard)

Modèles

Remise d'un manuel théorique

## TARIF

310 € TTC par élève

# CONSEIL ET VENTE

(version 1 du 17/02/2023)

## DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation s'engage à répondre sous 48h à toute demande d'information relative à la demande d'inscription du client et se tient à votre disposition du lundi au vendredi de 9 h à 17 h.

Nous nous engageons à vous faire accéder à la formation - au plus tard - un mois après la signature du contrat (sauf période de fermeture de l'organisme de formation).

Les inscriptions aux formations doivent intervenir au plus tard 14 jours avant la date de début de la session.

## CONTACT

Contact par mail à l'adresse suivante : [contact@academma.com](mailto:contact@academma.com)

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Nos formations sont accessibles à tous.

Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations de handicap qui pourraient se présenter.