

DEVELOPPER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

PUBLIC VISÉ :

Artisans et Commerçants – coiffeuses et esthéticiennes

NATURE DE L'ACTION

Action d'adaptation et de développement des compétences

PRÉ REQUIS CONSEILLÉS

Aucun

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire pourra : Développer son potentiel commercial - Identifier ses cibles - Prospecter et fidéliser - Connaître les techniques pour augmenter le panier moyen et la fréquence d'achat

METHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel qui alterne apports théoriques et pratiques.

Rattachement des apports méthodologiques aux situations professionnelles quotidiennes vécues

DOCUMENT PÉDAGOGIQUE DU FORMATEUR

Support avec Diaporama, paperboard, documents papiers

MATÉRIEL NECESSAIRE

Bloc note, stylos

FORMATEUR

Emmanuelle Tellier

SUIVI ET ÉVALUATION

Attestations de présence – Pour permettre de contrôler si le stagiaire a acquis les connaissances dont la maîtrise constitue l'objectif initial, l'évaluation de chaque stagiaire s'effectuera au moyen d'un QCM effectué en fin de formation.

DATES/ DUREE // HORAIRES

06 Novembre 2023

1 jour - 7 heures

De 9h00 à 12h30 - 13h30 à 17h00

DATE LIMITE RECEPTION DOSSIERS

INSCRIPTION

16 octobre 2023

DATE CONFIRMATION INSCRIPTION

J - 5

LIEU

Maison de l'Artisan 35 rue de Cerdagne Perpignan

COUT DE LA FORMATION (par personne)

420 € non assujetti à la TVA

NOMBRE PARTICIPANTS

Maximum 10 personnes

PROGRAMME - Jour 1 :

1/ Prospecter pour gagner de nouvelles clientes

- SWOT, positionnement et avantage concurrentiel
- Sachez vous présenter : dates, chiffres, références, positionnement prix/image, points forts, prestations complètes
- Soignez votre communication verbale et non verbale
- Véhiculez une image dynamique et professionnelle, et ayez le sens du service
- Choisissez les bons termes (« rapide » - « cher » - « urgent » - « disponibilité ry carnet de RDV plein »)
- Déterminez vos objectifs et vos priorités :
 - Conquérir de nouvelles clientes ?
 - Fidéliser les clientes existantes ?
 - Augmenter le panier moyen ?
 - Augmenter la fréquence d'achat ?
- Les cibles possibles à démarcher
- Les méthodes de prospection
- Choisissez les bons supports de communication
- Optez pour le marketing différencié
- Développez les ateliers

Jour 2 :

2/ Apprenez à mieux vendre vos prestations et vos produits

- Respectez les étapes de la vente
- Valorisez vos prestations/produits et leur prix par rapport à la concurrence
- Anticipez et répondez mieux aux objections
- Utilisez la méthode CAP dans l'argumentation
- Devenez plus performante grâce au SONCASE, aux apports de la PNL (SRS et VAK) et de l'analyse transactionnelle

3/ Fidélisez vos clientes existantes

- Mesurez la satisfaction de vos clientes : le questionnaire
- Fidélisez vos clientes (anniversaire, nouvel An, offres fidélité, % et valeur...)
- Favorisez le bouche à oreille

4/ Augmentez votre rentabilité

- Apprenez à mieux gérer votre temps
- Développez votre motivation
- Diminuez vos charges (compte pro, frais de pub, rentabilité au RDV...)
- Tableaux et ratios : le minimum

5/ Vos supports publicitaires sont-ils impactants ?

- Tour de table des supports et pistes de progrès de chacun
- Positionnement et codes couleurs
- Charte graphique et cohérence
- Agences de com, infographistes et imprimeurs : ce qu'il faut savoir
- Respectez la réglementation : voie publique, crédits photos, autorisations...

Nos formations sont accessibles à tous.

L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit par le salarié avec l'accord de l'employeur, soit à l'initiative propre du salarié. Votre CPF est mobilisable pour certaines de nos formations. Le signe « CPF » apparaît alors sur lesdites formations. Votre CPF est mobilisable pour certaines de nos formations. Le signe « CPF » apparaît alors sur lesdites formations. Nous comprenons le handicap en formation en apportant des réponses individualisées et adaptées afin de rendre la prestation de formation « accessible » aux personnes handicapées. Notre référent Handicap est à votre disposition et procédera à l'adaptation des cursus, des méthodes et des outils pédagogiques pour répondre à chaque situation particulière.