

LE DIAGNOSTIC C'EST SYSTÉMATIQUE ETAPE 1

Objectif professionnel : Savoir mesurer l'impact d'un diagnostic pour l'adapter au quotidien sur la clientèle.

Parcours de formation au format de 7h en présentiel – A destination des coiffeurs

Intervenants :

Alice Micard
Magali Rillault
Marie-Noëlle Méchin

Durée :

1 J - 7h

Horaires :

Ils peuvent varier en fonction du lieu de la formation.

Participants :

4 minimum
15 maximum
(par formateur)

Lieu :

- Tours
- Paris

Supports

pédagogiques :

- Dossier technique
- Paper board
- PowerPoint

Objectifs opérationnels de développement des compétences professionnelles

- Orienter et adapter un diagnostic à travers une communication adaptée à chaque cliente.
- Analyser et coordonner le parcours client.
- Développer une écoute active et reformuler avec un vocabulaire adapté.

Public concerné

Ce stage est destiné aux coiffeurs désirant se perfectionner.

Pré-requis pour accéder à la formation

- Expérience 1 an en coiffure

Méthode mobilisée

Méthode expositive et démonstrative pour la partie théorique.
Apprentissage "par l'action et dans l'action", avec accompagnement du formateur lors des mises en pratique

Niveau de la formation

2/5

Modalités d'évaluation

- **Evaluation diagnostique** avant le début de la formation,
- **Evaluation formative/acquisition de compétences** pendant la formation du stagiaire par le formateur
- Questionnaire **d'évaluation « à chaud » de la formation** par le participant.
- **Remise d'un Certificat de Réalisation**
- Questionnaire **d'évaluation de la mise en œuvre des compétences développées, à froid** par le client après la fin de la formation (envoyé de 15 à 30 jours)

Techniques pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'échanges, exercices collectifs et individuels.

Accessibilité PSH

Pour toute demande spécifique, vous pouvez nous contacter.

Programme de formation et de développement des compétences professionnelles

1/ Attentes et objectifs

- Accueil des participants, présentation du formateur, échanges autour des attentes et objectifs des participants, présentation des objectifs de la formation.

2/ Partie Théorique

- Présentation et explication des fondamentaux d'un diagnostic : les différentes étapes liées au parcours client.
- La communication interactive.
- La gestuelle intuitive.
- Observation des autres participants.

3/ Partie pratique

- Mise en pratique des acquis en sous-groupe contrôlé par le formateur.

Evaluation formative des acquis de compétences du stagiaire par le formateur.

4/ Partie théorique

- Présentation et explication de l'étape bar à shampoing : Choisissez-moi / Testez-moi.

5/ Partie pratique

- Mise en pratique par les stagiaires pour devenir des créateurs de besoins en utilisant l'historique du cheveu.
- Observations des autres participants.

Evaluation à chaud de la formation par le stagiaire

A l'issue de la formation, le participant doit avoir acquis les capacités requises pour réaliser et adapter des techniques spécifiques de communication pour pratiquer un diagnostic relationnel sur la clientèle.