



Version 5 : 08/12/2025

LE DIAGNOSTIC C'EST SYSTÉMATIQUE ÉTAPE 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
Billy Loiseau

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. Vidéo pédagogique via hairprime

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 orienter et adapter des techniques spécifiques de communication pour pratiquer un diagnostic relationnel sur la clientèle.