

COMMENT BIEN VENDRE SON SALON DE COIFFURE ?

Vous êtes en fin de carrière ou bien encore vous souhaitez voguer vers de nouveaux horizons professionnels et souhaitez vendre votre/vos salon(s) de coiffure? Sachez que cela ne s'improvise pas et qu'une bonne vente se prépare. L'I2CR, Institut Coiffeur Créateur-Repreneur, a imaginé pour vous un cursus sur-mesure et ultra-pratique qui vous permettra de concrétiser sereinement votre projet de cession.

2 jours de formation en présentiel.

Coût pédagogique 498€. Frais de dossier 30€ par personne. Frais administratifs pour les non-adhérents : 100€ par personne (offert pour les adhérents)

Formation finançable en partie par le FAFCEA et l'OPCO EP.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Coiffeurs artisans

Prérequis

- Professionnel de la coiffure propriétaire d'un ou plusieurs salons de coiffure

Accessibilité et délais d'accès

Qualité et indicateurs de résultats

Satisfaction clients : 9.6/10

Objectifs pédagogiques

- Evaluer au plus juste l'opération de cession
- Mettre en place la bonne stratégie pour trouver le bon acheteur
- Réaliser cette opération dans les règles de l'art
- Préparer sereinement la suite

Contenu de la formation

- Accueil des participants - Recueil des attentes des stagiaires
- Approfondir sa connaissance du marché de la coiffure en France afin d'adapter sa stratégie de vente
- Faire l'état des lieux de son/ses salon(s)
- Maîtriser la dimension juridique, sociale et économique de la cession d'une affaire

UNEC PAYS DE LA LOIRE

3 rue Vasco de Gama
44800 Saint Herblain
Email: aurelie.beaulieu@unec-pdl.fr
Tel: 0240710654



- Connaître les prix pratiqués à l'occasion d'une cession d'entreprise de coiffure
- Savoir trouver le bon acheteur
- Connaître les différents programmes d'accompagnement et préparer sa nouvelle vie
- Débriefing et évaluations à chaud

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Formateur I2CR

Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques
- Apports pratiques qui abordent l'ensemble des étapes nécessaires à la bonne vente de son affaire

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Evaluation diagnostique du stagiaire
- Evaluation à chaud de la formation par le formateur
- Evaluation à chaud de la formation par le stagiaire
- Evaluation à froid des acquis de la formation par le stagiaire (3 mois après la formation)
- Attestation d'assiduité et Certificat de réalisation

Prix : 528.00