

MASTER CLASS

VISAGISME TOTAL LOOK®

DIAGNOSTIC MULTI STYLES HYBRIDE

par Claude JUILLARD

La Méthode C Juillard

1/3



Durée

2 jours soit 16 heures : de 9h à 18h



Prérequis

CAP Minimum



Publics concernés

Coiffeur, salarié et/ou
Conjoint collaborateur, Apprenti
Groupe de 10 à 25 participants maximum



Tarif

Adhérent **600 €** pour les 2 jours (hors frais de dossiers)

Non adhérent **800€** pour les 2 jours (hors frais de dossiers)



OBJECTIFS

Développement des compétences professionnelles.

A l'issue de la formation, les stagiaires devront être capables de :

- ✓ Analyser le parcours client et appliquer la recette adéquate à chaque étape
- ✓ Améliorer et développer les outils de communication et de diagnostic : valorisation de la profession
- ✓ Adapter le diagnostic visuel au portable de la cliente
- ✓ Répondre aux attentes de la cliente : aujourd'hui, la personnalisation est le cœur du métier
- ✓ Communiquer avec des outils adaptés à sa cliente : sécurité du diagnostic
- ✓ Satisfaire sa clientèle et la fidéliser : pérennité de l'entreprise



PROGRAMME

- ✓ Accueil des participants
- ✓ Recueil des attentes des stagiaires
- ✓ Présentation des objectifs et du déroulement des 2 jours de formation
- ✓ Présentation de la Méthode Claude Juillard
- ✓ Réflexion et échanges sur les pratiques et les techniques apprises
- ✓ Retour sur les attentes et les objectifs de chaque stagiaire
- ✓ Evaluation à chaud de la formation par les stagiaires
- ✓ Evaluation à froid des acquis de la formation par le stagiaire
(Envoyé par mail 3 mois après la formation)

2/3

Programme détaillé

1^{er} jour Matin

- Présentation du formateur et des stagiaires
- Présentation de la Méthode C.JUILLARD® et de ses domaines d'application
- Pourquoi la communication interactive dans un salon de coiffure, avec la cliente, aujourd'hui et tout au long du parcours client ?
- La coiffure d'aujourd'hui et ses analyses de marché
- Le test style académique : présentation

1^{er} jour Après-midi

- Découverte de la communication interactive, de la place attendue à la place pré-diagnostic, le peignoir camisole, le parcours client de l'entrée à la sortie
- Test style académique, diagnostic visuel hybride : jeux de rôle contrôlés par le formateur
- Liberté = 2 choix ; double proposition en total ou partiel... les nouveaux services
- Les techniques pour rendre la cliente active
- Le parcours de la cliente : de l'entrée à la sortie

2^{ème} jour Matin

- Contrôle des acquis (mise en pratique des acquis en mini groupes avec les outils de diagnostic)
- L'outil Gestuelle Intuitive® de la cliente : la communication non verbale
- Diagnostic et double proposition
- Le diagnostic texture émotionnel

2^{ème} jour Après midi

- Les propositions techniques par département
 - Test styles commercial hybride avec diagnostic texture émotionnel et double proposition
 - Exercices pratiques en mini groupe sous contrôle du formateur
 - Stratégie commerciale de développement
 - Analyse de la formation et stratégie de mise en place des outils de savoir faire au salon
 - Résumé par le formateur des outils et recettes de diagnostic appris et pratiqués pendant les deux jours, dans le cadre du parcours de la cliente, avec comme objectif final sa satisfaction et sa fidélisation
-

**MOYENS
PEDAGOGIQUES****A fournir par l'organisme de formation :**

Salle technique, paperboard, vidéoprojecteur, dossier de stage.
Le formateur apporte l'ensemble du matériel nécessaire à la pratique de sa formation.

MATERIEL à fournir par les stagiaires :

- Méchiers de couleurs
- Albums de coiffure
- Téléphone portable ou tablette.

**METHODES
UTILISEES**

Pédagogie active et participative, entre contenu théorique et pratique. Les démonstrations du formateur sont immédiatement mises en pratique avec supervision et accompagnement du formateur pour chacun des stagiaires. Chaque stagiaire suit le déroulement du stage sur livret de formation dont le contenu PowerPoint est également projeté sur écran.

**MODALITES
D'EVALUATION**

- 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

**DOCUMENTS
DELIVRES**

- Questionnaire de pré-formation
- Feuilles de présence
- Dossier de stage
- Fiche d'évaluation de fin de formation
- Attestation de stage et Certificat de réalisation
- Facture

MOYENS HUMAINS

Présence d'un membre de l'Unec Pays de la Loire en début et fin de journée pour contrôler et vérifier le bon déroulement de la journée
