



VENTE ADDITIONNELLE & CONSEIL

Augmenter son panier moyen sans jamais forcer la vente : le conseil d'expert comme prolongement naturel de la prestation.

DURÉE

7 heures · 1 journée

HORAIRES

9h30 - 17h30

FORMAT

Présentiel, en groupe

PUBLIC

Coiffeurs, managers, apprentis acceptés

PRÉREQUIS

CAP Coiffure ou en cours

EFFECTIF

4 à 10 stagiaires

TARIF

480 € TTC par personne

VOTRE ÉQUIPE

Formation dans votre salon : sur devis

RÉFÉRENCE

KC-BUS-02 · v1 · 29/10/2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 01 réaliser un diagnostic complet pour identifier les besoins réels du client ;
- 02 maîtriser sa carte de prestations et ses gammes de produits ;
- 03 proposer prestations et produits complémentaires sans vente forcée ;
- 04 fidéliser en planifiant l'entretien futur du client ;
- 05 répondre sereinement aux objections.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

9H30	Accueil et présentation Présentation de la journée et des objectifs. Tour de table : attentes, pratique actuelle, difficultés rencontrées (évaluation diagnostique).
10H00	Vendre, c'est conseiller Pourquoi on n'ose pas proposer, et pourquoi ne pas proposer, c'est ne pas finir son travail.
10H30	Connaissance et diagnostic Connaître sa carte et ses produits pour bien les conseiller. Le diagnostic : écouter et poser les bonnes questions avant de toucher le cheveu.
11H30	Vendre une prestation Proposer plus que la demande initiale, amener le soin comme une évidence. Construire le plan d'entretien du client sur trois mois.
13H00	Pause déjeuner
14H00	Vendre un produit Présenter un produit à partir du diagnostic, au bon moment. Répondre aux objections.
15H30	Mises en situation Jeux de rôle client / coiffeur, débriefing en groupe.
17H00	Bilan Débriefing des résultats, rappel du processus. Évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction.
17H30	Fin de la formation

ORGANISATION

MÉTHODE	Pédagogie active : apports courts, démonstrations, exercices sur vos propres outils, échanges d'expériences entre participants.
FOURNI	Salle équipée, connexion internet, support de formation.
À APPORTER	De quoi prendre des notes. Si possible, votre carte de prestations.
ÉVALUATION	Évaluation diagnostique en début de session, suivi de la pratique tout au long des ateliers, évaluation des acquis en fin de formation. Remise d'une attestation de fin de formation.
ACCÈS	Inscription jusqu'à 48 h avant la session, dans la limite des places. Session maintenue à partir de 4 inscrits. Lieu communiqué avec la convocation.
ACCESSIBILITÉ	Formation accessible aux personnes en situation de handicap : contactez-nous pour étudier ensemble les adaptations possibles.

CONTACT & INSCRIPTION

07 49 83 59 10
contact@kademiecenter.fr
kademiecenter.fr

Kadémie Center est une marque de STUDIO BEIGE, EURL au capital de 100 € · RCS Perpignan · SIRET 108 752 114 00018 · 17 boulevard des Évadés de France, 66200 Elne. Organisme de formation enregistré sous le numéro 76660345466 auprès du préfet de région Occitanie. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.