



# Programme

## Concevoir et développer un concept de salon Hairwellness

1-2025

### PROGRAMME 08-2025

Maison Majolie, SARL Le rendez-vous, 50 chemin coupier 26740 SAVASSE

représenté par : fanny guichard

tel : 0674874860

Siren: 501 815 369

numero NDA: 84260406526

### Objectif de la formation

- Transformer ou créer votre salon en salon HAIRWELLNESS plus axé sur l'expérience client
- Concevoir une expérience client différenciante et proposer des offres de prestations adaptée à une clientèle en recherche de bien-être
- Renforcer la valeur perçue de votre salon
- Définir une politique tarifaire cohérente avec ses objectifs et son positionnement
- Créer une expérience client favorisant la fidélisation et la valeur perçue
- Développer une stratégie de communication pour valoriser votre concept

### Programme

#### JOUR 1:

**MATIN : 9H-12H30**

**CONCEVOIR UN SALON DE COIFFURE AXÉ SUR L'EXPÉRIENCE CLIENT ET UN POSITIONNEMENT HAIRWELLNESS**

- **LES FONDAMENTAUX DE L'EXPÉRIENCE CLIENT**
- **LES ATTENTES DE LA CLIENTÈLE AUJOURD'HUI**
- **DÉFINIR SON POSITIONNEMENT**
- **LES PILIERS D'UN SALON HAIRWELLNESS**
- **IDENTIFIER LES POINTS FORTS ET LES AXES D'AMÉLIORATION DE SON SALON**

**APRÈS-MIDI : 13H -17H30**

## CRÉER UNE EXPÉRIENCE CLIENT PREMIUM

- PARCOURS CLIENT DE LA PRISE DE RENDEZ-VOUS AU SUIVI
- LES RITUELS D'ACCUEIL ET DE CONSULTATION
- L'EXPÉRIENCE SENSORIELLE
- LES DÉTAILS QUI AUGMENTENT LA VALEUR PERÇUE
- CONSTRUIRE UNE FIDÉLISATION ET UN BOUCHE À OREILLE NATUREL
- AMÉNAGER UN ESPACE COHÉRENT AVEC SON POSITIONNEMENT
- VALORISER SON ESPACE SANS GROS BUDGET
- CRÉER UNE IDENTITÉ RECONNAISSABLE

## JOUR 2 :

**MATIN : 9H-12H30**

### CONSTRUIRE UNE OFFRE HAIRWELLNESS

- CRÉER DES PRESTATIONS DIFFÉRENCIANTES
- CONCEVOIR DES RITUELS DE SOINS
- INTÉGRER LES SERVICES BIEN-ÊTRE
- CONSTRUIRE UNE CARTE DE PRESTATIONS COHÉRENTES
- CONSEILS MARQUES PARTENAIRES DIFFÉRENCIANTES ET HAIRWELLNESS
- FIXER DES TARIFS ADAPTÉS À SON POSITIONNEMENT
- AMÉLIORER LE CONSEIL, LE PANIER MOYEN ET LA RENTABILITÉ DU SALON

**APRÈS-MIDI : 13H -17H30**

### COMMUNICATION ET MARKETING

- DÉVELOPPER UNE IMAGE DE MARQUE FORTE
- LES RÉSEAUX SOCIAUX , GOOGLE, SITE INTERNET AU SERVICE DU POSITIONNEMENT
- ATTIRER VOTRE CLIENTÈLE IDÉALE
- ELABORER UN PLAN DE COMMUNICATION SIMPLE ET EFFICACE

### ATELIER DE CLÔTURE

- DIAGNOSTIC PERSONNALISÉ DE CHAQUE SALON
- ELABORATION D'UN PLAN D'ACTION À 90 JOURS
- DÉFINITION DES PRIORITÉS DE MISE EN OEUVRE

à l'issue de cette formation vous serez capable de:

- Concevoir un concept de salon Hairwellness cohérent et différenciant
- Créer une expérience client favorisant la fidélisation et la valeur perçue
- Développer une stratégie de communication pour valoriser votre concept
- mettre en oeuvre un plan concret afin de transformer ou de créer une activité qui vous ressemble , rentable et différenciante

#### Objectif opérationnel:

- à l'issu de la formation le stagiaire sera capable de concevoir et mettre en oeuvre un concept de salon hairwellness en structurant son offre de services, son expérience client, son positionnement, sa tarification, sa stratégie de communication afin de développer une activité différenciante et rentable

- **objectif pédagogique:**
- Concevoir une expérience client différente et axée sur le hairwellness
- élaborer une stratégie de communication
- structurer une offre de prestation et définir une tarification cohérente avec son positionnement
- construire un plan d'action personnalisé pour déployer le concept hairwellness dans son salon

**public concerné :** professionnel de la coiffure

**prérequis :** niveau CAP

**effectif maximum :** 10 stagiaires

**durée :** 2 jours ( 16 h )

**tarifs :** 760 € net de taxe

**financement :** : financement possible par FAFCEA et OPCO, nous consulter ou consulter votre organisme de financement

**date :** voir calendrier

**lieu de formation :** à déterminer à la signature de la convention

**modalités d'accès :** à déterminer à la signature de la convention

**accessibilité aux personnes atteintes d'un handicap :** nous consulter

**méthode et moyens pédagogiques :** en présentiel, méthode expositive et démonstrative , cours et expérience du formateur, accès à un groupe privé

**outils pédagogiques :** fiches pédagogiques et techniques, support de formation,

**modalités d'évaluation :** ateliers pratiques sur modèles ou en binômes , évaluation à chaud sur fiches diagnostics, questionnaire de satisfaction, évaluation à froid 1mois après la formation remise d'une attestation de stage

**documents remis :** fiches techniques et support PDF

**procédures d'inscription :** formulaire de prise de contact, contact par mail, téléphone puis envoi de la convention

## Encadrement :

FANNY GUICHARD-MARRON

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE ET FORMATRICE

EN COIFFURE ET ESTHÉTIQUE/COSMÉTIQUE

CONTACT: 06 74 87 48 60

Maison Majolie

sarl le rendez-vous

siège social: 50 chemin coupier 26740 savasse

numéro de déclaration d'activité : 84260406526

tel:0674874860

mail: maisonmajolie26@gmail.com

