

Programme de formation

Piloter un salon de coiffure et/ou un institut de beauté (3 Jours)

But de la formation

Réussir à comprendre et maîtriser le pilotage de l'activité d'un Salon de coiffure / Institut de beauté avec une formation de 4 jours qui détaille les actions à mener sur :

- les CA et les finances afin de pouvoir anticiper et améliorer la rentabilité
- les services pour améliorer les performances
- la mise en place d'une organisation optimum afin de gagner en efficacité
- la nécessité d'un Plan d'opérations commerciales et de formation afin de gagner en dynamisme

Objectifs pédagogiques

1. Maîtrise et créer son prévisionnel annuel
2. Etre capable de lier les dépenses à ses prévisions financières
3. Etre capable de gérer ses marges sur les services et les ventes
4. Comprendre et réussir à organiser le pilotage de son entreprise
5. Savoir maîtriser tous les ratios principaux pour développer une rentabilité

Pré-requis

- Etre diplômé dans les métiers de la Coiffure ou de l'Esthétique
- Expérience en tant que Chef d'Entreprise, Manager ou Responsable de Salon de Coiffure ou Institut de Beauté

Type de public

- Uniquement et spécifiquement Chef d'entreprise ou Collaborateurs responsables de Salons de Coiffure / Instituts de Beauté
- Futurs Chefs d'Entreprise de Salon de Coiffure et Institut de Beauté

Moyens pédagogiques

- Book de formation
- Présentations Power Point
- Prise en compte de la spécificité métier et illustration avec des exemples concrets de données réelles provenant de l'expérience du formateur en matière de gestion de Salons de Coiffure / Institut de Beauté

Sanction de la formation

Attestation de formation

Méthodes pédagogiques

- Présentations théoriques avec animations
- Utilisations d'exemples concrets résultants de l'expérience du formateur en matière de gestion de Salons de Coiffure et Instituts de Beauté
- Mises en situation et applications réelles sur l'entreprise du stagiaire

Durée

21 heures (3 jours).

Programme

1er jour : Module 1/3 :

Gérer son Salon de Coiffure / Institut de Beauté, c'est comprendre et prévoir les dépenses et les recettes spécifiques à ces métiers et être certain de les suivre et les maîtriser parfaitement tout au long de l'année comptable, afin de gagner en rentabilité.

1. Savoir créer le Prévisionnel annuel de son Salon de Coiffure / Institut de Beauté
2. S'assurer du respect des dépenses et CA pour être en adéquation avec son prévisionnel
3. Comprendre les différences de marges entre services et produits
4. Créer la charte tarifaire des services de son Salon de Coiffure/ Institut de Beauté en maîtrisant parfaitement les marges et les dépenses spécifiques aux Salons de Coiffure / Instituts de Beauté
5. Créer la carte des produits et maîtriser les marges en fonction des coefficients définis dans le Prévisionnel

L'importance du pilotage des Performances pour son Salon de Coiffure / Institut de Beauté :

- Anticiper les problématiques à venir
- Réagir face à des problématiques actuelles
- Connaître son entreprise pour prendre les bonnes décisions

Les indicateurs essentiels du pilotage des Performances:

- Construire ses Objectifs en lien avec sa rentabilité
- Les CA et leur évolution
- Les Visites clients et leur évolution
- Les Nouveaux clients et leur évolution
- Les Services et leur évolution
- Les Produits et leur évolution
- Les Collaborateurs et leur évolution

1. Créer un tableau de bord qui permet d'avoir une image annuelle globale de son Salon de Coiffure / Institut de Beauté
2. Analyser et interpréter son tableau de bord pour définir les actions nécessaires à son entreprise

2eme jour : Module 2/3 :

1. Avoir une stratégie d'organisation générale spécifiques aux Chefs d'Entreprise, Managers ou Responsables de Salon de Coiffure / Institut de Beauté
 - Comprendre les différents domaines d'application de ces tâches
 - Comprendre les différentes tâches liées à chaque domaine d'application
 - Comprendre les effets d'une meilleure organisation
2. Organiser son propre tableau de tâches spécifiques

- Définir les récurrences annuelles de réalisation de ses tâches
 - Construire son propre rapport hebdomadaire de tâches
 - Construire son propre rapport mensuel de tâches
3. Créer ses propres procédures de travail spécifiques à son Salon de Coiffure / Institut de Beauté pour déléguer efficacement ces tâches à ses collaborateurs et optimiser leur taux d'occupation

3eme jour : Module 3/3 :

1. Comment dynamiser un Salon de Coiffure / Institut de Beauté?
2. Les Opérations Commerciales spécifiques des métiers de la Coiffure et de l'Esthétique
3. Définir les axes d'améliorations de son propre Salon de Coiffure / Institut de Beauté
4. Connaître et comprendre les différentes cibles Clients et les différents types d'actions commerciales
5. Mettre en place son Plan d'actions commerciales en fonction des problématiques actuelles de son propre Salon de Coiffure / Institut de Beauté
6. Les étapes d'une action commerciale spécifique métier:
 - Avant une opération commerciale : Préparation et mise en place
 - Suivi pendant une opération commerciale : Suivi des indicateurs et relance des collaborateurs
 - Après une opération commerciale : interprétation des résultats
7. Autre axe de dynamisation : les Formations
 - Définir les axes d'améliorations de son équipe de Collaborateurs Coiffeurs / Esthéticiennes
 - Mettre en place son Plan de formation en fonction des problématiques actuelles de son Salon