



# MANAGEMENT & STRATÉGIE

Modalités d'organisation et objectifs pédagogiques

|                          |                                                                   |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Intitulé de la formation | <b>MANAGEMENT &amp; STRATÉGIE</b>                                 |
| Public visé              | Coiffeurs (chefs d'entreprise, responsables et managers de salon) |
| Pré-requis               | Aucun                                                             |

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Analyser les évolutions du marché de la coiffure, notamment le vieillissement de la clientèle, l'espacement des visites et leurs incidences sur la pérennité du salon.
- Identifier les principaux leviers financiers d'un salon et utiliser un tableur pour mesurer l'incidence des marges bénéficiaires sur le résultat afin d'éclairer les décisions stratégiques.
- Définir des actions concrètes de recrutement et de fidélisation de la clientèle, tout en renforçant l'image du salon par une utilisation pertinente du digital.
- Construire une stratégie de développement cohérente en conciliant choix des gammes de produits, création de valeur ajoutée, rentabilité et besoins en ressources humaines.
- Accompagner le développement des compétences de l'équipe et l'intégration des nouvelles générations de coiffeurs en combinant présentiel, e-learning, exemplarité managériale et gestion des résistances.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

|                      |                                             |
|----------------------|---------------------------------------------|
| Modalité             | Formation dispensée en présentiel           |
| Durée du stage       | 14 heures réparties sur 2 jours consécutifs |
| Jours de formation   | Lundi et mardi                              |
| Lieu                 |                                             |
| Horaires             | 9H30 – 12H30 / 13H30 – 17H30                |
| Nombre de stagiaires | 8                                           |

# MANAGEMENT & STRATÉGIE

Méthodes, moyens et suivi de la formation

## Méthodes et moyens pédagogiques

- **Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et d'analyses de situations concrètes rencontrées en salon.**
- **Études de cas et débats collectifs autour des enjeux de développement, de clientèle, de management et d'organisation.**
- **Mise en application à partir d'un tableur Excel afin d'observer l'incidence des marges bénéficiaires et de simuler différents choix stratégiques.**
- **Supports pédagogiques par infographies, vidéos, paper board et tablette numérique.**
- **Exercices de réflexion et de construction de plans d'actions directement transposables dans le salon.**

## Qualité des formateurs

La formation est encadrée, selon la session, par l'un des formateurs suivants :

- **M. Stéphane Beyrand** : Coiffeur polyvalent - 32 années d'expérience ; formateur - 22 années d'expérience ; titulaire d'un CAP et d'un BP Coiffure.
- **M. Stéphane Pellier** : Coiffeur - 38 années d'expérience ; formateur - 24 années d'expérience.
- **Mme Carine Picq** : Coiffeuse - 21 années d'expérience ; formatrice - 7 années d'expérience.

## Modalités d'évaluation des acquis

- Test d'évaluation d'entrée en formation.
- Le formateur s'assure, tout au long du stage, de l'assimilation des connaissances et savoir-faire de ses stagiaires.
- En fin de journée, il réunit ses stagiaires et les interroge sur les résultats obtenus durant cette première journée de formation.
- En fin de formation, le stagiaire teste ses acquis par une auto-évaluation. Échanges et bilan de fin de stage.
- Un questionnaire de satisfaction « à chaud » est complété individuellement par chaque stagiaire.

## Moyens de suivi du programme

- Pendant la formation, fourniture d'une feuille d'émargement par demi-journée de formation.
- Suivi à 3 mois après la formation : visite du chargé de clientèle pour s'assurer de la bonne mise en application de la formation.

## Documentation remise aux participants

- **Supports et documents pédagogiques.**
- **Remise de l'attestation individuelle de formation.**