

## **ART GESTION MANAGEMENT ET STRATEGIE**

### **Public concerné**

Tous Manager ou responsable d'équipe intervenant dans la coiffure désireux d'approfondir ses connaissances économiques, artistiques et de management liés à ce secteur d'activité pour renforcer son efficacité vis-à-vis des collaborateurs.

### **Pré-requis**

Coiffeurs (ses) diplômés ou salarié non coiffeur d'une entreprise intervenant dans le secteur de la coiffure.

### **Objectifs pédagogiques**

Permettre aux salariés responsables et managers, coiffeurs ou non-coiffeurs, d'une entreprise liée au secteur de la coiffure d'approfondir ces connaissances (culturelles, économiques, artistiques, commerciales...) afin de déployer un management efficient.

## **PROGRAMME**

### **1/Dimension Animation / communication**

**Animer** : Acquérir la sensibilité de mesure des personnalités pour développer une animation adaptée à chaque collaborateur pour une efficacité optimum/Comprendre le charisme et les compétences professionnelles d'un coiffeur/Savoir communiquer des objectifs personnalisés/Savoir animer tout en établissant des comparatifs par rapport à des normes professionnelles/Savoir contrôler de façon positive les « suivis de progression individuel »

**Communiquer** : Créer un climat de complicité dans un groupe/ Développer le pouvoir de fidélisation de chaque collaborateur/ Savoir communiquer des plans d'action adaptés aux performances souhaitées/Obtenir l'adhésion d'un groupe dans les moments importants d'un salon : recrutement d'un coiffeur / mise en place de challenges

### **2/ Dimension RH – La cohésion de groupe/La gestion des conflits auprès de groupes structurellement très différents.**

**La cohésion de groupe** : Apprendre à mieux se connaître/Apprendre à évoluer ensemble pendant un certain temps en acceptant nos différences et en nous rendant complémentaires Créer une véritable dynamique de groupe qui habite les collaborateurs sur leur lieux de travail, de manière à leur permettre de traverser les périodes plus difficiles en se soutenant mutuellement et de rechercher ensemble des solutions face aux problèmes quotidiens de premier niveau.

**La gestion des conflits :** La Vie d'un groupe / La naissance d'un groupe : Pseudo-groupe. / Le groupe de travail/ Le groupe conflictuel/ Le groupe mature  
La Définition du cadre du conflit : Recours aux outils de M.O.T.P/le modèle Laslow, la matrice de compatibilité, les diagrammes d'Ishikawa et de Paréto/  
L'individu au sein du groupe de travail/Les socio-types et comment les utiliser/La réticence aux changements. Les degrés de la communication / La communication non-impliquante. La communication impliquante. Les méta-modèles. Les attitudes du Médiateur ou de celui qui doit gérer le conflit en interne.

### **3/Dimension économique : Les ratios dans la coiffure/Le management de la gestion au quotidien**

**Les Ratios de la coiffure :** Productivité /résultats / liens dans la convention collective entre résultats économiques et rémunérations /la notion de temps productif /optimisation du temps de travail / importance de la formation professionnelle/les objectifs économiques d'un salon de coiffure / les équilibres /la gestion des coûts produits....

**La gestion au quotidien : L'optimisation des outils de gestion pour un management efficace.**  
Les outils de gestion : Le contrôle de la gestion des encaissements et des statistiques collaborateurs/Paramétrer et contrôle les objectifs par collaborateur/les challenges salon/les ventes réalisées/Savoir mettre en place et transmettre de façon efficace des animations commerciales.

### **4/ Les aspects « commercialité » :**

Les outils commerciaux du manager/coiffeur : La revente de produits /la conquête et fidélisation client / les projets coiffure /le suivi beauté à domicile /la récurrence de la fidélisation/les parrainages/ les ventes accessoires à la prestation/ soirées privées/ journées magiques/trainings.....Quand et comment utiliser ces outils pour un management réussi.  
Les attitudes et gestuelles du coiffeur en action commerciale et en action coiffure...  
Echange sur les freins (externes et personnels) à la mise en œuvre des actions auprès des collaborateurs.  
Présentation d'exemples simples d'actions de management sur une zone commerciale en salon de coiffure afin de mobiliser les collaborateurs au développement du CA d'un salon/Apprentissage du dialogue en management : les mots clefs/les mots « noirs », importance de l'écoute active.

### **Moyens pédagogiques fournis par l'organisme de formation**

Documents de travail, produits....

### **Durée :**

5 jours, 35 heures

**Coût horaire moyen H.T. par stagiaire : 23 €**

**Lieu :** Ecole Supérieure de Coiffure – 14 Place Roguet – 31300 TOULOUSE