

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

VENTE LE DÉGRADÉ LA BARBE

■ CONNAISSANCE DU MATÉRIEL SPÉCIFIQUE UTILISÉ

- PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS MATÉRIELS ET OUTILS UTILISÉS (rasoirs, tondeuses, peignes spécifique, ciseau, matériel de confort client)
- CONSEIL POUR LA FOURNITURE DU MATÉRIEL SPÉCIFIQUE

■ PRINCIPES D'HYGIÈNE ET NORMES SANITAIRES

- SAVOIR RESPECTER LE PROTOCOLE SANITAIRE EN PLACE
- SAVOIR EFFECTUER LA STÉRILISATION & LE NETTOYAGE OUTILS
- SAVOIR RESPECTER LES CONTRAINTES HYGIÉNIQUES

■ ACQUISITION DU PROCESSUS SPÉCIFIQUE «ART DE LA BARBE»

- SAVOIR ACCUEILLIR SON CLIENT
- SAVOIR EFFECTUER LE DIAGNOSTIQUE CLIENT
- SAVOIR PRÉSENTER LA TACHE À EFFECTUER PAR LE BARBIER
- SAVOIR TAILLER LA BARBE & LE RASAGE DES CONTOURS
- SAVOIR UTILISER LES COSMÉTIQUES SPÉCIFIQUES ET ADAPTÉS
- SAVOIR PRENDRE EN COMPTE LES REMARQUES CLIENTS
- LIBÉRATION DU CLIENT SUITE À LA TACHE EFFÉCTUÉE

■ CONNAISSANCE DU MATÉRIEL SPÉCIFIQUE UTILISÉ

- PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS MATÉRIELS ET OUTILS UTILISÉS (tondeuses, peignes spécifique, ciseau, matériel de confort client)
- CONSEIL POUR LA FOURNITURE DU MATÉRIEL SPÉCIFIQUE

■ PRINCIPES D'HYGIÈNE ET NORMES SANITAIRES

- SAVOIR RESPECTER LE PROTOCOLE SANITAIRE EN PLACE
- SAVOIR EFFECTUER LA STÉRILISATION & LE NETTOYAGE DES OUTILS
- SAVOIR RESPECTER LES CONTRAINTES HYGIÉNIQUES

■ ACQUISITION DU PROCESSUS SPÉCIFIQUE «DÉGARDÉ AMÉRICAIN»

- SAVOIR ACCUEILLIR SON CLIENT
- SAVOIR EFFECTUER LE DIAGNOSTIQUE CLIENT
- SAVOIR PRÉSENTER LA TACHE À EFFECTUER PAR LE BARBIER
- SAVOIR METTRE EN PLACE LA COUPE ET LE PROCESS
- SAVOIR UTILISER LES COSMÉTIQUES SPÉCIFIQUES ET ADAPTÉS
- SAVOIR PRENDRE EN COMPTE LES REMARQUES CLIENTS
- LIBÉRATION DU CLIENT SUITE À LA TACHE EFFÉCTUÉE

■ HISTORIQUE DE LA BARBE

- PRÉSENTATION DU RETOUR DE LA BARBE DANS LES SALONS

■ LE MARCHÉ DE LA BARBE

- CONNAITRE ET COMPRENDRE LES CHIFFRES CLÉS ET PERSPECTIVES D'AVENIR

■ LE DÉVELOPPEMENT DE LA VENTE ADDITIONNELLE

- SAVOIR APPRÉHENDER LA SATISFACTION CLIENTÈLE
- CONNAITRE LES MARQUES DE COSMÉTIQUE
- CONNAITRE LES BIENFAITS DES COSMÉTIQUES
- SAVOIR METTRE EN VALEUR LE PROCESSUS TECHNIQUE POUR PERMETTRE LA VENTE

FORMATION DISPENSÉE SANS DIFFÉRENCIATION PAR «GROUPE DE NIVEAU»,
OUVERTE AUX PROFESSIONNELS DIPLOMÉS, MAIS ÉGALEMENT AUX AUTODICTATES DISPOSANT D'UNE EXPÉRIENCE.
FORMATION UNIQUEMENT DISPENSÉE EN PRÉSENTIEL, PAS DE FORMATION À DISTANCE.

POUR TOUTE DEMANDE CONCERNANT UNE FORMATION POUR UNE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP QUEL QU'IL SOIT,
MERCİ DE NOUS CONTACTER AFİN D'ÉTUDIER LA MEILLEURE SOLUTION POUR LE DÉROULEMENT DE LA FORMATION.