

# TRANSVERSAL

## Développer le diagnostic et conseil

par *Stéphanie LELIEVRE*

*Consultante et formatrice en communication de l'image et de l'estime de soi*

*Praticienne en thérapies brèves et énergétiques*

1/3



### Durée

1 jour soit 7 heures : de 9h à 17h  
(Déjeuner à régler sur place)



### Prérequis

CAP Minimum



### Publics concernés

Coiffeur, salarié et/ou  
Conjoint collaborateur, Apprenti  
Groupe de 8 à 12 participants



### Tarif

**A régler en totalité avant le stage**

Adhérents : 330€

Non adhérents : 430€

Hors prise en charge OPCO EP et FAFCEA

A titre indicatif la prise en charge de l'OPCO EP était de 175€/jour en 2023 et de 245€/jour pour le FAFCEA. Les frais annexes (déjeuner, frais kilométriques, hôtel) peuvent remboursés par l'OPCO EP et le FAFCEA.

Vous souhaitez ajouter de la valeur à vos prestations, mettre en lumière votre image professionnelle ? La profession de la coiffure va beaucoup plus loin qu'une mise en beauté mêlant le jeu du miroir et des ciseaux, elle touche à la globalité d'un individu bien au-delà de son image et de ses apparences.

Le service " diagnostic et conseils " est une étape essentielle pour le développement et la croissance de son entreprise.

Il est un atout pour la fidélisation, le recrutement de nouveaux clients(es), la valorisation des tarifs et l'évolution de la profession.

Vous ressentez le besoin d'enrichir vos compétences en communication, nourrir votre créativité afin de singulariser vos prestations de service.

Lors de la formation, vous apprendrez à structurer votre communication, vous permettant de poser un cadre rassurant et innovant pour vous et votre clientèle, comprendre le lien qu'elle entretient avec son image et ses cheveux pour mieux l'accompagner.

Vous conjuguerez la communication verbale et non verbale, notamment avec la gestuelle émotionnelle © et le conseil visagisme à 360° ©, ce qui permet à votre client(e) de participer activement à la création du style qui lui convient.

En tant que professionnel de l'image, vous pourrez faire évoluer votre pratique au fil des rendez-vous, selon l'effet recherché et les besoins du moment de votre client(e).



## OBJECTIFS

Développement des compétences professionnelles.

A l'issue de la formation, les stagiaires devront être capables de :

- ✓ Concevoir et réaliser un diagnostic conseil
- ✓ Utiliser les différents concepts de la communication
- ✓ Association de la notion de « connaissance de soi » pour la réussite de son diagnostic
- ✓ Mettre en valeur ses prestations avec le conseil en image

2/3



## PROGRAMME

- ✓ Accueil des participants
- ✓ Recueil des attentes des stagiaires
- ✓ Présentation des objectifs et du déroulement de la formation
- ✓ Construire le parcours client avec le service diagnostic et conseils
  - Identifier les étapes "clés" du service diagnostic et conseils
- ✓ Créer une relation constructive avec le client pour dynamiser sa communication
  - Intégrer des outils de communication en P.N.L pour mieux comprendre son client
  - Distinguer le besoin du client et le message de son émotion
- ✓ Associer les différents aspects de la communication
  - Coordonner sa communication verbale et non verbale
  - Formuler des techniques de questionnement
- ✓ Mettre en valeur ses prestations avec le conseil en image
  - Utiliser le conseil visagisme à 360 °© et la gestuelle émotionnelle©
  - Innover et personnaliser ses prestations de service
- ✓ Réaliser le service diagnostic et conseils
- ✓ Mise en situation réelle pour évaluer le service diagnostic et conseils
  - Jouer avec sa créativité pour envisager le prochain rendez- vous
- ✓ Réflexion et échanges sur les pratiques et les techniques apprises
- ✓ Retour sur les attentes et les objectifs de chaque stagiaire
- ✓ Evaluation à chaud de la formation par les stagiaires
- ✓ Evaluation à froid des acquis de la formation par le stagiaire

*(Envoyé par mail 3 mois après la formation)*

---

**MOYENS  
PEDAGOGIQUES**

A fournir par l'organisme de formation :

Salle technique, paperboard, vidéoprojecteur, dossier de stage.

Le formateur apporte l'ensemble du matériel nécessaire à la pratique de sa formation.

MATERIEL à fournir par les stagiaires :

Il n'y a pas de matériel spécifique à prévoir.

---

**METHODES  
UTILISEES**

Pédagogie active et participative, entre contenu théorique et pratique.

Apports théoriques, pédagogie participative – jeux de rôle-pratiques issus de l'expérience du consultant.

Outils jeux de cartes : des émotions, des besoins, des qualités- Brainstorming.

Analyses de situations concrètes et partages d'expériences.

Un support de formation sera remis à chaque apprenant sous format numérique.

Chaque stagiaire suit le déroulement du stage sur livret de formation dont le contenu PowerPoint est également projeté sur écran.

---

**MODALITES  
D'EVALUATION**

- Evaluation diagnostique du stagiaire
  - Evaluation à chaud de la formation par le formateur
  - Evaluation à chaud de la formation par le stagiaire
  - Evaluation à froid des acquis de la formation par le stagiaire
- 

**DOCUMENTS  
DELIVRES**

- Questionnaire de pré-formation
  - Feuilles de présence
  - Dossier de stage
  - Fiche d'évaluation de fin de formation
  - Attestation de stage et Certificat de réalisation
  - Facture
- 

**MOYENS  
HUMAINS**

Présence d'un membre de l'Unec Pays de la Loire en début et fin de journée pour contrôler et vérifier le bon déroulement de la journée

---