

FORMATION TRAITEMENTS

PARCOURS CROISSANCE

FORMATION TRAITEMENTS

PARCOURS CROISSANCE



Visuel



Niveau
moyen



Attestation

Comment mettre en valeur les services de traitement en salon en activant la vente

Objectifs

- » Préparer les patrons de salons et leurs collaborateurs à proposer les traitements Medavita
- » Apprendre à établir une relation d'empathie
- » Apprendre la méthode pour conseiller le meilleur traitement en fonction des exigences spécifiques de la cliente
- » Augmenter la vente de services et de produits dans le salon

Cible

Patrons de salons et leurs collaborateurs

Contenus

- » La philosophie de la marque Medavita
- » L'accueil
- » Le conseil (diagnostic technique et relationnel)
- » Les atouts du produit
- » La vente des services et des produits en salon

DURÉE :

2 rendez-vous de 2 journées consécutives

HORAIRE :

10h00 – 17h00

LIEU :

Centre Technique Medavita, Salons Concept Medavita ou structures hôtelières

FORMAT :

Visuel

(Le formateur introduira les thèmes en interagissant avec les participants)

NOMBRE DE PARTICIPANTS (MIN - MAX) :

De 12 à 24 participants

FORMATEURS :

1 conseiller technique Medavita

MATÉRIEL FOURNI :

Chemise de présentation avec feuilles et stylo, contenu numérique