

**Réf :** FOR-000961  
**Durée :** 112 heures  
**Prix :** 1680 euros  
**Effectif :** 15 apprenants

# BM Coiffure Bloc 5 : Commercialiser les prestations du salon de coiffure

## OBJECTIF DE LA FORMATION

- Définir l'offre commerciale d'un salon de coiffure.
- Formuler un conseil à la vente de prestations de l'entreprise de coiffure, y compris en langue étrangère (anglais).
- Concevoir des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels

Les blocs du BM Coiffure :

**BM Coiffure Bloc 1 :** Effectuer une transformation relooking de la chevelure

**BM Coiffure Bloc 2 :** Réaliser une prestation complète de coiffeur/barbier

**BM Coiffure Bloc 3 :** Réaliser des coiffures artistiques et créatives

**BM Coiffure Bloc 4 :** Créer et développer un salon de coiffure

**BM Coiffure Bloc 6 :** Gérer les ressources humaines du salon de coiffure

## PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 4 en coiffure.
- Satisfaire à un entretien de positionnement.

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Concevoir une offre commerciale lisible sur le segment des prestations de l'entreprise au regard de la concurrence locale et régionale, dans l'objectif d'une diffusion à des particuliers et des professionnels
- Définir les objectifs de vente à court, moyen et long terme, en fonction de la marge à réaliser, afin de mettre en œuvre une politique commerciale cohérente.
- Construire une proposition commerciale en incluant une gamme de prestations et de services adaptée aux besoins du client, tout en étant force de proposition et y compris en langue étrangère (anglais).
- Définir la stratégie de communication externe de l'entreprise en sélectionnant les actions marketing pertinentes à la mise en valeur des réalisations de l'entreprise, à des fins de prospection et de communication.

RNCP37528BC05

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37528/#ancre3%20>

CMA France date enregistrement : 24/04/2023

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel avec utilisation des moyens et/ou outils : étude de cas, QCM, quizz, jeux de rôle, travaux pratiques, vidéo.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Épreuves intermédiaires en cours de formation :

- Épreuve écrite « Commercialiser les prestation d'une entreprise artisanale »,
- Épreuves écrites « Commercialiser les prestation d'une entreprise artisanale en Langue vivante (Anglais) ».

Examen final :

- Épreuves écrites « Commercialiser les prestation d'une entreprise artisanale »,
- Épreuve orale « Commercialiser les prestation d'une entreprise artisanale en Langue vivante (Anglais) ».

## PUBLIC

- Chef d'entreprise artisan commerçant
- Conjoint collaborateur /associé du chef d'entreprise
- Salarié (apprenti)
- Demandeur d'emploi

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateur expert en commercial marketing et en langues étrangères (Anglais)

## MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation et ateliers techniques équipés en multimédia

**Lieux des formations :**

• NIMES : 904 avenue Maréchal Juin  
30908 Nîmes Cedex 2 – 04 66 62 80 00

• ALES : 75 impasse des Palmiers, PIST  
Oasis, 30100 Alès – 04.66.62.80.00

N° de déclaration d'activité :  
76311030031

Numéro Siren : 130 027 931 00109

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande auprès des référents handicap:  
**Isabelle HERVAGULT** – 04.66.62.80.60  
[isabelle.hervagault@cma-gard.fr](mailto:isabelle.hervagault@cma-gard.fr)

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter la formation si les conditions pédagogiques n'étaient pas réunies. Il s'engage à vous en informer dans un délai de cinq jours avant le démarrage de la formation. Conditions générales de vente. Entrée en formation de 1 à 20 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).

## INSCRIPTION ET INFORMATIONS

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.



Avec  
le réseau des , d'Occitanie  
l'Artisanat a de l'avenir

