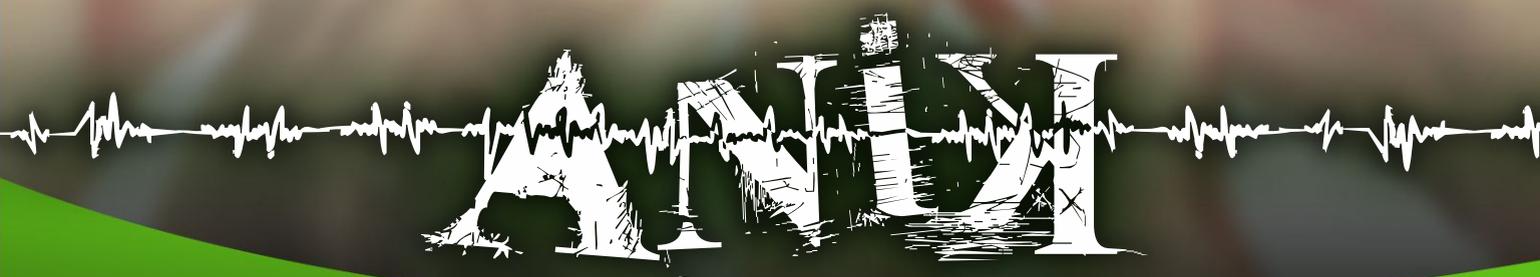
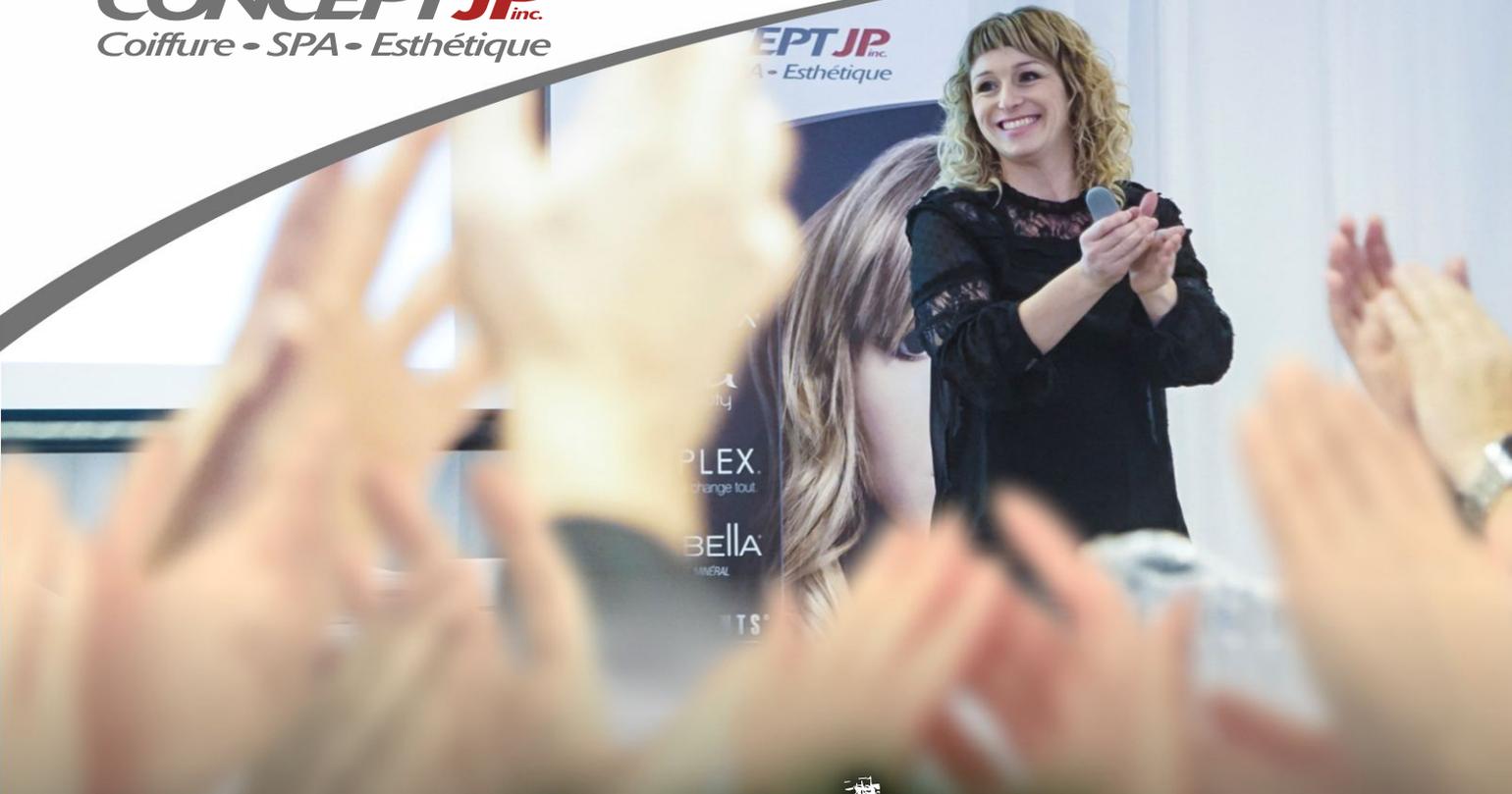




**CONCEPT JP** inc.  
Coiffure • SPA • Esthétique

CONCEPT JP inc.  
Coiffure • SPA • Esthétique



L'ÉVOLUTION DE L'HUMAIN  
AU COEUR DE VOTRE ENTREPRISE

PERFORMANCE • LEADERSHIP • CARRIÈRE

# TRAVAILLEZ MIEUX. TRAVAILLEZ MOINS. GAGNEZ PLUS !

Améliorez vos conditions professionnelles  
et exprimez enfin votre plein potentiel.

Osez participer à l'une de nos formations.  
Apprenez à communiquer autrement  
et constatez les résultats.

## RAPIDEMENT, VOUS ATTEINDREZ VOS OBJECTIFS.

"La plupart des gens me contactent  
parce qu'ils croient avoir besoin  
de formations techniques. En réalité,  
c'est leur méthode de communication  
qu'il faut améliorer."

- Anik Lalancette, accompagnatrice

**BRYAN**  
Coiffeur- Styliste



TRAVAILLEZ MIEUX.  
TRAVAILLEZ MOINS.  
**GAGNEZ PLUS !**



**MARIE-KIM**  
Esthéticienne



**SARAH**  
Coiffeuse - Coloriste



**WILLIAM**  
Massothérapeute

# RAPIDEMENT, VOUS ATTEINDREZ VOS OBJECTIFS.

## SAVOIR RECRUTER

*Recrutez efficacement les bons candidats!*

### Durée

1/2 journée (9h30@12h00)

### S'adresse aux :

Propriétaires et gestionnaires

### Contenu théorique

Stratégies et méthodes pour :

- Recruter du personnel motivé au succès de votre entreprise
- Choisir les critères d'embauche qui correspondent à votre entreprise
- Décrire votre entreprise pour la rendre attrayante aux yeux de la nouvelle génération
- Rédiger efficacement vos offres d'emploi

### Contenu pratique

Exercices

### Matériel requis

Crayons pour prendre des notes

### Investissement

65 \$

## MIEUX COMMUNIQUER AVEC SON ÉQUIPE

*Formulez différemment vos communications pour favoriser le changement et voir vos employés agir de leur plein gré.*

### Durée

1/2 journée (13h30@16h00)

### S'adresse aux :

Propriétaires et gestionnaires

### Contenu théorique

Stratégies et méthodes pour :

- Exprimer vos besoins pour que les employés les respectent
- Dire « non » aux demandes inacceptables
- Gérer les objections de vos collaborateurs
- Communiquer vos attentes afin de prévenir les conflits
- Adresser les situations en cas de sous-performance
- Écouter vos employés pour qu'ils se sentent compris
- Aider vos employés pour qu'ils règlent eux-mêmes leurs problèmes

### Contenu pratique

Simulations et exercices

### Matériel requis

Crayons pour prendre des notes

### Investissement

65 \$

## SAVOIR PILOTER LA PROGRESSION DE SON ÉQUIPE

*Maintenez les bons candidats en emploi.*

### Durée

1 journée (9h30@16h00)

### S'adresse aux :

Propriétaires et gestionnaires

### Contenu théorique

Stratégies et méthodes pour :

- Apprendre à connaître vos collaborateurs
- Interagir avec votre équipe selon leur profil générationnel
- Adapter votre style de leadership selon ce que commande la situation
- Enrôler votre équipe pour atteindre plus facilement vos objectifs
- Faire progresser vos employés pour qu'ils atteignent leurs objectifs
- Développer le sentiment d'appartenance de votre équipe
- Générer plus d'engagements de la part de vos collaborateurs
- Éviter le roulement de personnel
- Reconnaître vos employés pour favoriser le maintien en emploi
- Apprendre à déléguer sans crainte

### Contenu pratique

Simulations et exercices

### Matériel requis

Crayons pour prendre des notes

### Investissement

160 \$



## SAVOIR SE VENDRE

*Présentez, de manière persuasive, les services que vous offrez.*

### Durée

1 journée (9h30@16h00)

### S'adresse aux :

Professionnels de la coiffure, des spas et de l'esthétique

### Contenu théorique

Les habiletés relationnelles et les stratégies de communication à adopter pour :

- Bâter efficacement votre clientèle
- Fidéliser vos clients existants
- Obtenir du référencement
- Avoir une carrière rentable
- Créer de nouveaux besoins

### Contenu pratique

Simulations et exercices

### Matériel requis

Crayons pour prendre des notes

### Investissement

130 \$



## SAVOIR CONSEILLER

*Concluez une vente plus efficacement.*

### Durée

1 journée (9h30@16h00)

### S'adresse aux :

Professionnels de la coiffure, des spas et de l'esthétique

### Contenu théorique

Les habiletés relationnelles et les stratégies de communication à adopter pour :

- Augmenter votre niveau de revente
- Introduire les avantages des produits professionnels auprès de votre clientèle de manière persuasive
- Répondre adéquatement aux objections de vos clients
- Amener vos clients à prendre une décision d'achat
- Améliorer la fidélité des achats (achats répétés et complémentaires)
- Créer de nouveaux besoins

### Contenu pratique

Simulations et exercices

### Matériel requis

Crayons pour prendre des notes

### Investissement

130 \$



## DE BON @ EXCELLENT

*Rentabilisez le temps que vous investissez au travail.*

### Durée

1 journée (9h30@16h00)

### S'adresse aux :

Professionnels de la coiffure, des spas et de l'esthétique

### Contenu théorique

Les habiletés relationnelles et les stratégies de communication à adopter pour :

- Peaufiner vos stratégies de communication
- Diversifier vos offres (semer pour mieux récolter)
- Gagner du temps (conclure plus rapidement)
- Gérer votre horaire et votre temps (répartition de votre clientèle)

### Contenu pratique

Simulations et exercices

### Matériel requis

Crayons pour prendre des notes

### Investissement

130 \$



## OPTIMISER SON SERVICE @ LA CLIENTÈLE

*Distinguez-vous de la compétition!*

### Durée

1 journée (9h30@16h00)

### S'adresse aux :

Professionnels de la coiffure, des spas et de l'esthétique

### Contenu théorique

Explorez :

- Nos suggestions pour un service à la clientèle d'excellence
- Les raisons de la perte de clients
- Nos recommandations pour traiter les plaintes avec tact
- Comment réagir face aux clients les plus difficiles
- Les meilleures pratiques pour soigner votre image téléphonique
- Pourquoi effectuer un suivi rapide et efficace auprès de vos clients
- Comment établir vos priorités en lien avec les attentes des clients
- Les comportements à préconiser pour mériter le respect de vos clients

### Contenu pratique

Simulations et exercices

### Matériel requis

Crayons pour prendre des notes

### Investissement

130 \$

## ACCOMPAGNEMENT PRIVÉ

### Prenez votre carrière en main!

Tarif horaire selon vos besoins.  
Forfaits de 15h / 30h / 45h / 60h

Demandez une offre de service personnalisée  
à votre représentant Concept JP.

#### Contenu théorique

Se fixer des objectifs de développement de carrière :

- S'assurer que les habiletés techniques sont adéquates au développement de la clientèle

Les habiletés relationnelles et les stratégies de communication à adopter pour :

- Bâtir efficacement votre clientèle
- Fidéliser vos clients existants
- Obtenir du référencement
- Avoir une carrière rentable
- Créer de nouveaux besoins
- Augmenter votre niveau de vente
- Introduire les avantages des produits professionnels auprès de votre clientèle de manière persuasive
- Répondre adéquatement aux objections de vos clients
- Amener vos clients à prendre une décision d'achat
- Améliorer la fidélité des achats (achats répétés et complémentaires)
- Diversifier vos offres (semer pour mieux récolter)
- Gagner du temps (conclure plus rapidement)
- Gérer votre horaire et votre temps (répartition de la clientèle)

Explorez :

- Nos suggestions pour un service à la clientèle d'excellence
- Les raisons de la perte de clients
- Nos recommandations pour traiter les plaintes avec tact
- Comment réagir face aux clients les plus difficiles
- Les meilleures pratiques pour soigner votre image téléphonique
- Pourquoi effectuer un suivi rapide et efficace auprès de vos clients
- Comment établir vos priorités en lien avec les attentes des clients
- Les comportements à préconiser pour mériter le respect de vos clients



## L'ÉVOLUTION DE L'HUMAIN AU COEUR DE VOTRE ENTREPRISE

PERFORMANCE • LEADERSHIP • CARRIÈRE



**CONCEPT JP**  
Coiffure - SPA - Esthétique

[www.conceptjp.com](http://www.conceptjp.com)



Suivez-nous sur **Facebook**

@anikformation



CALENDRIER DES FORMATIONS: [www.conceptjp.com](http://www.conceptjp.com)  
POUR INFORMATIONS: 418.952.9637 / [anik@conceptjp.com](mailto:anik@conceptjp.com)  
INSCRIPTIONS: 1.800.795.2595