



**Programme:**  
**Formation “PILOTER MON SALON  
DE COIFFURE”**

**Version 2 du 01/01/2026 au 01/01/2029**

**Public visé :**

Coiffeurs, coiffeuses professionnels et chefs d'entreprise

**Pré requis :**

aucun pré requis

**Objectif(s) pédagogique (s)**

**Savoirs :** \* Déterminer les chiffres clés de son entreprise  
\* Comprendre les indicateurs pour prendre des décisions

**Savoir-faire :** \* Lire un tableau de bord  
\* Calculer un prix de revient

Durant la formation le stagiaire apprendra à :

- Fixer des tarifs cohérent et rentables
- Piloter son salon avec des indicateurs fiables

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Mettre en place des actions concrètes pour développer son entreprise
- Optimiser sa gestion quotidienne

**Durée et modalité d'organisation :**

- Date : 9 Mars 2026
- Horaires : 9h30-12h30 / 13h30-17h30
- Durée : 1 jour soit 7h de formation
- Organisation : en présentiel, en organisme de formation
- Taille du groupe : de 5 personnes

**Lieu : <sup>1</sup>**

LEFIE FORMATION 11 rue Vasco de Gama 79260 LA CRECHE

1/(Si l'entreprise met à disposition des locaux pour cette formation, l'entreprise s'engage à mettre à disposition des locaux conformes pour l'accueil du public selon les normes ERP en vigueur.)

## **Accessibilité :**

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité. Nous nous engageons à analyser les aménagements possibles suivant la formation choisie. Les solutions sont aménagées au cas par cas, notamment :

- Tiers-temps ;

- Choix de la modalité en présentiel ou distanciel selon les besoins de la personne. Les aménagements n'auront pas pour but de modifier le contenu des épreuves d'évaluation et garantiront le maintien du niveau de maîtrise des compétences requis.

## **Modalité et délai d'accès:**

Le bénéficiaire doit retourner tous les documents 1 mois avant le début de la formation, la formation sera accessible après la complétion du dossier de candidature.

## **Tarifs :**

350€ HT soit 420€ TTC

## **Déroulé / contenu de la formation :**

### **9h00 à 9h30 : Arrivée des stagiaires & Café d'accueil**

### **9h30 – 10h30 : Introduction & diagnostic de son salon**

Tour de table, présentation stagiaires et présentation des objectifs de la formation  
Identification des enjeux de pilotage d'un salon de coiffure  
Auto-diagnostic rapide : où en est mon salon aujourd'hui ?  
Présentation du tableau de bord : rôle, utilité, indicateurs clés

### **10h45 – 12h30 : Analyse de son tableau de bord**

Comprendre les indicateurs financiers et commerciaux  
Analyse du chiffre d'affaires : prestations, produits, panier moyen  
Taux de fréquentation, fidélisation, productivité  
Exercices pratiques : lecture et interprétation de données types  
Premières pistes d'amélioration personnalisées

### **12h30 – 13h30 : Pause déjeuner**

### **13h30 – 16h00 : Déterminer son prix de revient & construire sa politique tarifaire**

Définition et calcul du prix de revient  
Intégration des charges directes et indirectes  
Définir des tarifs cohérents : valeur perçue, concurrence, positionnement  
Ajuster ou repenser ses prestations et tarifs  
Mise en pratique : calculs et simulations tarifaire

### **16h15 – 17h30 : Mettre en place les leviers essentiels de développement**

Les leviers pour augmenter le chiffre d'affaires :  
Fidélisation, rebooking, ventes additionnelles et croisées  
Optimisation des coûts et gestion des stocks  
Communication et marketing local  
Élaboration d'un mini-plan d'action individuel  
Échanges, questions, conseil personnalisé  
Conclusion & évaluation de la journée

## **Moyen d'encadrement:**

Formateur expérimenté, Eric MORIN met à profit plus de 30 ans d'expérience dans le domaine de la coiffure et la gestion de salon de coiffure. Dirigeant de plusieurs salons, co-fondateur du Label Atlantique Coiffure et formateur spécialisé dans le développement et le pilotage des salons de coiffure, il mettra à profit son expérience pour analyser les indicateurs, optimiser la rentabilité et structurer une stratégie commerciale pour les stagiaires. Son approche pragmatique et orientée terrain aidera les coiffeurs à devenir de véritables entrepreneurs et à sécuriser leur activité.

## **Méthodes mobilisées :** (Moyens pédagogiques et techniques)

### - Moyens techniques :

- Salles de formation, fauteuils, vidéoprojecteur, support chiffré des apprenants.

### - Moyens pédagogiques :

- Face à face pédagogique avec le formateur
- Répartition pédagogique: 50% de théorique et 50% de pratique
- Participation active des apprenants, cas pratiques et mise en situation

## **Ressources pédagogiques :**

Les ressources pédagogiques sont imprimées et délivrées au stagiaire en fin de formation après appropriation pédagogique à l'aide du formateur.

Cependant, **une clause de confidentialité et de non reproduction est appliquée sur ces documents.** Les stagiaires sont autorisés(es) à mettre en pratique dans un cadre professionnel les compétences et techniques acquises durant la formation notamment dans l'exercice de leur activité au sein d'un salon de coiffure.

En revanche, le contenu de la formation, les supports remis, les méthodes pédagogiques, les visuels, les outils de travail ou tous documents communiqués ou présentés avant et pendant la formation demeurent la propriété exclusive de la formatrice et ou l'organisme de formation. Ils sont protégés à ce titre par les droits de propriété intellectuelle. Il est strictement interdit de reproduire, copier, diffuser ou utiliser tout ou partie de ces éléments dans le cadre d'une autre formation d'un atelier d'un contenu pédagogique ou à des fins commerciales sans l'accord écrit préalable de la formatrice et/ou de l'organisme de formation. Cette interdiction s'applique pendant toute la durée du stage et se poursuit sans limitation de durée après sa fin.

## **Modalités de suivi et d'évaluation :**

Modalité de suivi :

- Feuilles d'émargement par demi-journées

Modalité d'évaluation :

Avant la formation : Test de positionnement sous forme de QCM pour tester ses connaissances

Pendant la formation : Évaluation à chaud sous forme de QCM

Après la formation : Évaluation à froid sous forme de questionnaire mail

Réussite si plus de 60% de réponses correctes à l'évaluation à chaud

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation, ainsi que l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire