

Rebelle Air

BUSINESS ACADEMY

FORMATIONS
PREMIER SEMESTRE 2024

Première édition

Copyright © Febelhair - 2024

Tous droits réservés. Sous réserve des exceptions expressément prévues par la loi, aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, sauvegardée dans une base de données automatisée ou divulguée, que ce soit par impression, photocopie, microfilm ou tout autre moyen, sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur ou de l'éditrice.

Malgré tout le soin apporté à la réalisation de cet ouvrage, l'éditeur ou l'éditrice ne peut être tenu-e responsable des dommages résultant d'une quelconque erreur dans cette publication.

Febelhair vzw/asbl

Martelaarslaan 21 boîte 501, 9000 Gent
info@febelhair.org | BE 0453 346 029
www.febelhair.org

Rédaction

Febelhair - Département Éducation

Mise en page

Mangrove Productions

BIENVENUE CHEZ FEBELHAIR BUSINESS ACADEMY

Chers.ères coiffeurs.euses,

Vous les attendiez, elles sont arrivées ! C'est avec grand plaisir que je vous annonce le lancement de nos nouvelles formations en management. En effet, la gestion réussie d'un salon de coiffure nécessite une combinaison de compétences techniques et commerciales, ainsi qu'une compréhension du contexte économique local.

Nos formations aborderont différentes thématiques visant à renforcer les compétences des gestionnaires de salons de coiffure, et s'articuleront autour de différents axes.

Tout d'abord, l'axe financier avec des formations sur la gestion des coûts, la rentabilité, la tarification et la trésorerie. Celles-ci aideront les propriétaires de salons à comprendre comment gérer efficacement l'aspect financier de leur entreprise.

Ensuite, l'axe marketing et service à la clientèle avec l'apprentissage de techniques pour attirer et fidéliser les client.e.s malgré une concurrence accrue. Des séminaires sur le marketing numérique, la gestion des réseaux sociaux et les relations publiques seront également prévus.

Enfin, l'axe ressources humaines avec des séances d'informations sur le recrutement, la motivation, la formation et la rétention du personnel. De plus, nos cours sur la gestion des conflits, le leadership et le développement d'une culture d'entreprise positive vous seront très utiles.

Sachez que nos formations seront gratuites pour les employeurs de la coiffure, à savoir les sociétés ou les indépendants qui emploient des personnes salarié.e.s (CP 314).

Afin de vous donner l'eau à la bouche, voici un aperçu non exhaustif des thèmes qui vous seront proposés : Devenez maître de votre organisation quotidienne, Boostez votre Leadership, Devenez pro de la vente, Analyser ses prix pour être rentable, Réseaux sociaux : comment attirer plus de client.e.s, Conceptualisez votre salon! Faites la différence.

À vos marques, prêt.e.s, partez !

Charles-Claire Huybrechts

Président Febelhair

color

color

color

CONTENU

MARKETING

DEVENEZ PRO DE LA VENTE	07
TRANSFORMEZ VOTRE SALON EN MINE D'OR.....	08
RÉSEAUX SOCIAUX : COMMENT ATTIRER PLUS DE CLIENTS.....	11
CONCEPTUALISEZ VOTRE SALON ! FAITES LA DIFFERENCE.....	12

RESSOURCES HUMAINES

MAÎTRISEZ L'ART DU FEEDBACK	15
DEVENEZ MAÎTRE DE VOTRE ORGANISATION QUOTIDIENNE	18
VALORISEZ LES DIFFÉRENTS PROFILS DE VOS COLLABORATEURS.....	21
BOOSTEZ VOTRE LEADERSHIP	22

CALENDRIER DES FORMATIONS	16
--	----

FINANCE

FIXEZ VOS PRIX POUR ÊTRE RENTABLE	25
TRAVAILLEZ VOTRE BUSINESS PLAN.....	26

INFORMATIONS PRATIQUES	28
-------------------------------------	----



DEVENEZ PRO DE LA VENTE

Uccle 15 avril | Liège 27 mai | Jambes 17 juin

Une journée interactive avec de la théorie, des exercices individuels, mais également des ateliers de groupe.

Ce programme a pour objectif principal de développer vos compétences en vente d'enfin aimer la vente.

Comment prendre en charge les client.e.s dans le conseil produit ?
Comment vendre devient-il un réflexe naturel ?
Comment dépasser mes croyances limitantes liées à la vente ?

Cette formation vous aidera à :

- Identifier vos freins, vos peurs et dépasser les croyances limitantes liées à la vente.
- Détecter les différents types de client.e.s et ajuster son approche.
- Accompagner les client.e.s et établir des objectifs à court et à long terme.
- Acquérir des méthodes et discours de vente efficaces en lien avec vos valeurs personnelles et celles de l'entreprise.
- Recevoir une boîte à outils complète pour la vente.
- Traiter efficacement les objections de vos client.e.s.
- Augmenter les ventes de services et de produits de votre entreprise.
- Apprendre à conclure des ventes avec succès
- Recevoir des conseils beauty business et une top énergie grâce à l'intelligence du groupe.

TRANSFORMEZ VOTRE SALON EN MINE D'OR

Liège 8 avril | Uccle 13 mai | Jambes 10 juin

Une journée interactive, avec de la théorie, des exercices individuels mais aussi des ateliers de groupe.

Ce programme a pour objectif principal de sublimer le concept actuel de votre salon de coiffure et de répondre aux questions suivantes.

Comment peaufiner l'image de mon salon pour attirer plus de monde ?

Comment mettre en lumière mon talent et attirer une nouvelle clientèle ?

Comment montrer mon expertise et faire la différence sur le marché de la coiffure ?

Cette formation vous aidera à :

- Redécouvrir votre entreprise sous un autre angle.
- Mettre en valeur vos talents afin d'être encore plus visible et attractif.
- Avoir une nouvelle vision et un plan pour le futur.
- Créer la surprise sur le terrain et enchanter vos client.e.s.
- Aborder sereinement les risques et bénéfices de changement de carte de soins.
- Peaufiner votre concept.
- Recevoir des conseils beauty business et une top énergie grâce à l'intelligence du groupe.



I PREFER
THE MESSY
CHAOS OF
UGLY REALITY
TO THE CLEAN
PERFECTION
OF A LIE

WASH YOUR
FACE TWICE
A DAY

WELCOME



RÉSEAUX SOCIAUX : COMMENT ATTIRER PLUS DE CLIENTS

Jambes 13 mai | Uccle 10 juin | Liège 24 juin

Attirer plus de client.e.s avec des visuels parlants et clairs ?

Faire de la pub de qualité ?

Développer sa créativité de manière cohérente ?

À l'aide de l'identité visuelle de votre marque, vous serez initié.e au plan de communication en définissant des supports de promotion adaptés à votre clientèle.

Ce plan pourra être mis en œuvre grâce à l'outil technique Canva - plateforme permettant de développer sa créativité, son identité visuelle à travers une variété de moyens de communication.

Canva, ouvert à diverses possibilités créatives, est également un outil qui permet de simplifier la création de contenus au quotidien. Véritable allié de la créativité au service de votre image de marque, Canva est l'incontournable d'une communication ajustée et cohérente.

CONCEPTUALISEZ VOTRE SALON ! FAITES LA DIFFERENCE

Uccle 11 mars | Liège 18 mars | Jambes 25 mars

Une journée interactive, avec de la théorie, des exercices individuels mais aussi des ateliers de groupe.

Ce programme a pour objectif principal de revisiter le parcours client existant et de le sublimer afin d'enchanter vos client.e.s.

Comment attirer de nouveaux.elles client.e.s pour le long terme ?
Comment fidéliser à chaque instant votre clientèle existante ?
Comment faciliter le parcours client et faciliter votre quotidien au salon ?

Cette formation vous aidera à :

- Redécouvrir votre entreprise sous un autre angle.
- Faciliter le parcours de la nouvelle clientèle.
- Faciliter votre quotidien : gestion du temps, de l'énergie et de votre équipe.
- Créer la surprise sur le terrain et enchanter vos client.e.s existant.e.s.
- Remplir et stabiliser votre agenda et ainsi augmenter votre chiffre d'affaires.
- Recevoir des conseils beauty business et une top énergie grâce à l'intelligence du groupe.





MAÎTRISEZ L'ART DU FEEDBACK

Uccle 8 avril | Liège 13 mai | Jambes 3 juin

Rejoignez notre journée de formation interactive et immersive conçue spécialement pour les managers qui cherchent à perfectionner leurs compétences en matière de feedback.

Ce que vous allez apprendre :

Les techniques essentielles pour donner un feedback constructif, positif et efficace à vos collaborateurs et collaboratrices. Grâce à des exercices pratiques, des études de cas réels et des discussions approfondies, vous développerez votre capacité à communiquer clairement, à motiver votre équipe et à favoriser une culture de croissance au sein de votre entreprise.

Ne manquez pas cette opportunité unique de transformer la façon dont vous donnez des retours à votre équipe et renforcer votre impact en tant que leader.

FORMATIONS DU PREMIÈRE SEMESTRE 2024

UCCLE

Lundi 19 février	RESSOURCES HUMAINES	DEVENEZ MAÎTRE DE VOTRE ORGANISATION QUOTIDIENNE
Lundi 11 mars	MARKETING	CONCEPTUALISEZ VOTRE SALON! FAITES LA DIFFÉRENCE
Lundi 18 mars	RESSOURCES HUMAINES	VALORISEZ LES DIFFÉRENTS PROFILS DE VOS COLLABORATEURS
Lundi 25 mars	FINANCE	ANALYSER SES PRIX POUR ÊTRE RENTABLE
Lundi 8 avril	RESSOURCES HUMAINES	MAÎTRISEZ L'ART DU FEEDBACK
Lundi 15 avril	MARKETING	DEVENEZ PRO DE LA VENTE
Lundi 13 mai	MARKETING	TRANSFORMEZ VOTRE SALON EN MINE D'OR
Lundi 27 mai	MARKETING	BOOSTEZ VOTRE LEADERSHIP
Lundi 10 juin	MARKETING	RÉSEAUX SOCIAUX : COMMENT ATTIRER PLUS DE CLIENTS
Lundi 10 juin	FINANCE	TRAVAILLEZ VOTRE BUSINESS PLAN

LIÈGE

Lundi 19 février	RESSOURCES HUMAINES	VALORISEZ LES DIFFÉRENTS PROFILS DE VOS COLLABORATEURS
Lundi 11 mars	RESSOURCES HUMAINES	DEVENEZ MAÎTRE DE VOTRE ORGANISATION QUOTIDIENNE
Lundi 18 mars	MARKETING	CONCEPTUALISEZ VOTRE SALON! FAITES LA DIFFÉRENCE
Lundi 25 mars	RESSOURCES HUMAINES	BOOSTEZ VOTRE LEADERSHIP
Lundi 8 avril	MARKETING	TRANSFORMEZ VOTRE SALON EN MINE D'OR
Lundi 15 avril	FINANCE	TRAVAILLEZ VOTRE BUSINESS PLAN
Lundi 13 mai	RESSOURCES HUMAINES	MAÎTRISEZ L'ART DU FEEDBACK
Lundi 27 mai	MARKETING	DEVENEZ PRO DE LA VENTE
Lundi 3 juin	FINANCE	ANALYSER SES PRIX POUR ÊTRE RENTABLE
Lundi 24 juin	MARKETING	RÉSEAUX SOCIAUX : COMMENT ATTIRER PLUS DE CLIENTS



JAMBES

Lundi 11 mars	RESSOURCES HUMAINES	VALORISEZ LES DIFFÉRENTS PROFILS DE VOS COLLABORATEURS
Lundi 18 mars	FINANCE	TRAVAILLEZ VOTRE BUSINESS PLAN
Lundi 25 mars	RESSOURCES HUMAINES	DEVEZ MAÎTRE DE VOTRE ORGANISATION QUOTIDIENNE
Lundi 25 mars	MARKETING	CONCEPTUALISEZ VOTRE SALON! FAITES LA DIFFÉRENCE
Lundi 8 avril	RESSOURCES HUMAINES	MAÎTRISEZ L'ART DU FEEDBACK
Lundi 15 avril	FINANCE	ANALYSER SES PRIX POUR ÊTRE RENTABLE
Lundi 13 mai	MARKETING	RÉSEAUX SOCIAUX : COMMENT ATTIRER PLUS DE CLIENTS
Lundi 27 mai	FINANCE	ANALYSER SES PRIX POUR ÊTRE RENTABLE
Lundi 3 juin	RESSOURCES HUMAINES	MAÎTRISEZ L'ART DU FEEDBACK
Lundi 10 juin	MARKETING	LIFTER VOTRE CARTE DE SOINS ET TRANSFORMER VOTRE SALON EN MINE D'OR
Lundi 17 juin	MARKETING	DEVEZ PRO DE LA VENTE

DEVENEZ MAÎTRE DE VOTRE ORGANISATION QUOTIDIENNE

Uccle 19 février | Liège 11 mars | Jambes 25 mars

Coiffure, vérification des commandes, gestion du personnel et des plannings, comptabilité, organisation du salon, développement des offres : comment gérer toutes ses tâches quotidiennes qui empêchent parfois de développer ma créativité dans mon métier ?

Entrepreneur ou entrepreneuse aux multiples casquettes : il est parfois difficile d'être communicant, comptable et gestionnaire administratif en même temps que notre cœur de métier.

Comment bien s'organiser au quotidien ?

D'une phase d'analyse des tâches quotidiennes, leur nature et leur régularité jusqu'à l'orchestration des actions; la gestion quotidienne c'est aussi de pouvoir déléguer et optimiser des actions, parfois répétitives, pour gagner du temps et pouvoir faire le suivi sans être débordé.e. L'optimisation de ses tâches et ses obligations, c'est finalement s'assurer d'évoluer dans un environnement serein pour plus de confort - pour vous et vos client.e.s.

Objectifs :

- Faire un état des lieux des tâches quotidiennes et les classifier.
- Évaluer les tâches oubliées/reportées des grands domaines de la gestion d'entreprise.
- Définir les ressources à disposition.
- Définir ses besoins et prévoir un rétroplanning (hebdomadaire, mensuel).
- Optimiser sa gestion (approche client, gestion administrative, outils techniques, communication).
- Planifier des rendez-vous quotidiens avec les tâches annexes à la pratique.





VALORISEZ LES DIFFÉRENTS PROFILS DE VOS COLLABORATEURS

Liège 19 février | Jambes 11 mars | Uccle 18 mars

Pour une communication et des relations optimisées.

Vous souhaitez apprendre des techniques pratiques pour, améliorer votre communication interpersonnelle, renforcer vos relations avec vos client.e.s et votre équipe ainsi que développer votre empathie en comprenant et en respectant les diverses personnalités qui vous entourent.

Au cours de cette formation d'une journée, qui combine des éléments théoriques et des tests pratiques, vous allez approfondir :

- L'importance de la connaissance des profils de personnalité.
- Les avantages d'une communication adaptée aux profils de personnalité.
- La stratégie de communication pour chaque type.
- La pratique de l'empathie pour améliorer la compréhension mutuelle.
- Comment utiliser la connaissance des profils de personnalité pour renforcer les relations avec les collègues mais également avec les client.e.s.
- Construire des relations personnelles épanouissantes.

BOOSTEZ VOTRE LEADERSHIP

Liège 25 mars | Uccle 27 mai

Plongez-vous dans les principes fondamentaux du leadership transformationnel grâce à cette formation d'une journée et apprenez comment inspirer et motiver les autres à atteindre l'excellence.

Vous allez découvrir :

- Le leadership transformationnel et ses principes fondamentaux.
- L'impact du leadership transformationnel sur les individus et votre entreprise.
- Mise en pratique du leadership transformationnel.
- Le leadership transformationnel au quotidien.
- Stratégies pour appliquer les principes du leadership transformationnel dans des situations réelles.
- Études de cas et exercices pratiques pour développer vos compétences de leadership.





FIXEZ VOS PRIX POUR ÊTRE RENTABLE

Uccle 25 mars | Jambes 27 mai | Liège 3 juin

Cette formation vise à vous donner les outils pour calculer les différents paramètres qui permettent d'atteindre la rentabilité de votre activité.

L'objectif est de pouvoir déterminer si l'activité est rentable et de répondre aux questions.

Quels sont mes coûts fixes et coûts variables ?

C'est la définition du prix de revient.

Comment calculer mon prix de vente ?

C'est la définition du chiffre d'affaires.

Est-ce que mon prix de vente parvient à couvrir mes coûts ?

C'est la définition de la rentabilité.

La formation vous aidera à :

- définir les concepts de rentabilité, de marge, de bénéfice, ...
- trouver les informations financières pour déterminer comment mesurer la rentabilité.
- vérifier que ces paramètres sont atteints et savoir ce qu'il faut faire pour corriger la rentabilité si nécessaire.
- calculer ensemble ces paramètres pour que vous puissiez faire le suivi de la rentabilité.

TRAVAILLEZ VOTRE BUSINESS PLAN

Jambes 18 mars | Liège 15 avril | Uccle 10 juin

Cette formation vise à vous faire prendre conscience de l'importance de suivre les indicateurs financiers et non financiers de votre activité.

L'objectif est de pouvoir déterminer si l'activité suit la direction définie et de répondre aux questions.

Où en suis-je et comment suis-je arrivé.e. là ?
Où est-ce que je dois aller et en suis-je loin ?

Le suivi des indicateurs ou tableaux de bord permet ainsi d'anticiper et de rectifier les situations difficiles ou critiques.

La formation vous aidera à :

- Comprendre les objectifs et l'utilité d'une bonne gestion financière.
- Déterminer quels sont les outils du tableau de bord à suivre : rentabilité, liquidité, trésorerie, besoin en fonds de financement, et indicateurs non financiers.
- Mettre en place ensemble ces tableaux de bord pour votre activité.

PRICELIST

BUZZ CUT

18

DRY CUT

26

WASH AND CUT

28

FADES

SKIN .ZERO .015

32 135

LONG HAIR

FROM

30 / 35

BEARD TRIM

10 / 19

OPEN

MONDAY & FRY DAY

10:00 →

INFORMATIONS PRATIQUES

Les formations **Business Febelhair Academy** sont subventionnées par le Fonds de Sécurité d'Existence de la Commission Paritaire 314.

CONDITIONS POUR LES EMPLOYEURS

Pour un employeur de la coiffure (CP 314), c'est-à-dire, une société ou un indépendant qui emploie des personnes salarié.e.s., les formations seront gratuites.

Une caution de 200 € par formation sera toutefois demandée. La caution sera remboursée après la participation effective à la formation. En cas d'annulation moins de 15 jours avant la date de formation, la caution ne sera pas remboursée.

CONDITIONS POUR LES INDÉPENDANTS

Pour un indépendant de la coiffure (CP 314), c'est-à-dire, une société ou un indépendant qui n'emploie pas de personne salarié.e, les formations seront payantes. Chaque formation coûte 200 € TVA c. Une caution de 200 € par formation sera demandée. La facture sera envoyée après la formation. En cas d'annulation moins de 15 jours avant la date de formation, la caution ne sera pas remboursée.

LOCALISATION

Les formations Business Febelhair Academy sont organisées dans les académies Colruyt :

Académie Uccle - Rue Égide Van Ophem 50, 1180 Uccle
Académie Liège - Boulevard Frankignoul 6, 4020 Liège
Académie Jambes - Chaussée de Liège 477, 5100 Jambes

Horaire

De 09:30 à 16:30.

Bonus

Vous ne devez PAS apporter votre lunch. L'inscription comprend également les pause-café & des boissons mais également un lunch de qualité !

Parking

Un grand parking gratuit est à votre disposition dans chaque académie.

INSCRIPTIONS

Rien de plus facile, rendez-vous sur le site web www.febelhair.org/business. Encodrez les données nécessaires à votre inscription, et cliquez pour confirmer votre inscription à la formation. Ensuite, vous procéderez en ligne au paiement de la caution de votre formation.

Vous avez des problèmes pour vous inscrire à une formation en ligne ? Contactez par mail business@febelhair.org

Vous avez reçu votre confirmation de paiement ? Parfait !
En route pour la suite de votre apprentissage et vers encore plus d'outils pour exercer votre profession de chef d'entreprise.

CONDITIONS D'ANNULATION

Si vous devez malheureusement annuler votre participation à une formation, vous devez envoyer un mail à business@febelhair.org 15 jours avant la date de la formation. Dans ce cas, la caution de 200 € vous sera remboursée.

**EDUCATION
IS POWER**

Febelhair
BUSINESS ACADEMY