



**PASSIONNEMENT FORMATEUR**



# L'ESPRIT TARANTINO

## Stages techniques

Claude Tarantino a su développer le chiffre d'affaire de ses salons.

Après 40 années d'expérience et d'exercice, il vous transmet ses stratégies et sa philosophie si particulière.

Son approche instinctive et professionnelle permet d'obtenir un travail sur mesure.

**SON OBJECTIF :** Vous aider à réussir simplement, faire grandir votre chiffre d'affaire.



# TARANTINO

## Découverte des méthodes Tarantino INTERNATIONAL

➤ « La coiffure et le confinement » niveau 1

**Sur 1 jour (7 heures)**

- **Public concerné** : Professionnels de la coiffure
- **Pré requis** : Niveau CAP, Brevet professionnel et/ou maîtrise.
- **Lieu** : à définir par le client qui veillera aux conditions d'accès aux personnes en situation d'handicape.

**Nos objectifs :**

- Apporter au chef d'entreprise, une prise de conscience de l'impact du Covid 19 envers notre métier.
- Expliquez le changement dans les méthodes de consommation de notre clientèle.
- Motivation des collaborateurs pour augmenter la moyenne fiche salon et la revente. Comprendre le parcours idéal avec la cliente.

Taux de satisfaction clientèle (évaluation à froid) 2021 (sur 10 clients) : 97.08%

Taux de satisfaction stagiaire (évaluation à chaud) 2021 sur 18 participants : 99.62%

## Déroulement de la journée :

- **8h30** : Arrivée des stagiaires (managers)
- **9h00** : Bref point sur les précédents stages et attentes des collaborateurs.
- **10h00** : Powerpoint sur écran :
  - => Se projeter avec le Covid 19 (confinement et dé confinement).
  - Comprendre et analyser les modes de consommation de notre clientèle.
- **11h30** : Pause « café »
- **11h45** : -Analyse des chiffres du marché
- **13h00** : Pause « déjeuner »
- **14h00** : Débriefe de la matinée.
- **14h05** : suite du PowerPoint sur écran
  - Le code de l'excellence
  - Le virage en coiffure
  - Réussir
  - Le monde a subi 3 chocs
  - La moyenne fiche dame France
  - La méthode by Tarantino
  - Les règles de vie d'un salon de coiffure
  - Le schéma de l'effort
  - Le parcours idéal avec la cliente en 7 points
  - Les devis et devis d'entretien
  - A quoi sert le parcours idéal ?
- **16h30** : Briefing de la journée, réception des enquêtes de satisfaction et remise des attestations de stage.
- **17h00** : fin de la journée.
- 

## Un art intuitif.

Pour tous renseignements concernant le cachet de cette formation, n'hésitez pas à remplir le formulaire dans la rubrique **"contactez-nous"** ou vous pouvez joindre Roxanne au **03-87-58-20-69** qui répondra à toutes vos questions et vous établira un devis gratuit.

A titre indicatif le cachet varie de 900€ à 1200€ HT par jour en fonction de votre besoin....

### Méthodes et moyens pédagogiques :

Présentation de la charte Claude TARANTINO avec support écrit ; vidéo (DVD, schémas, présentation de collections et photos), support pédagogique, Paper board, fichiers PowerPoint.

### Moyens d'encadrements et d'évaluation :

- Fiches de présence à signer par chaque participant le matin et l'après-midi appréciation du travail fourni par le formateur.
- Mise en situation pratique du stagiaire.
- étude de cas.
- Attestation de fin de formation.
- Evaluation finale de chaque stagiaire en entretien individuel et évaluation globale finale du groupe par le formateur.
- Enquête à chaud de chaque stagiaire.
- Enquête à froid remise au client à remplir sous 30 jours et renvoyer par mail.

## PORTRAIT



Londres, New York, Pékin, Barcelone....

C'est à travers le monde, par des shows, défilés, audits et séminaires que Claude Tarantino a puisé son inspiration.

Professionnel, Directeur artistique de 8 salons dans le nord de la France dont 3 salons coiffure beauté situés à Rombas, Metz et Nancy.

Ce seul homme s'est créé un empire de beauté et de créativité.

Généreux aussi, il a transmis ses énergies à ses collaborateurs, dont la plupart sont devenus, à ce jour, ses associés.

40 ans d'expérience déjà....

## CLAUDE TARANTINO ET SES COLLABORATEURS

### Interview :

#### **- De quelle façon transmettez-vous votre philosophie ?**

*« Je transmets celle-ci à mes collaborateurs en les formant directement dans mes salons. De cette façon nous travaillons en totale harmonie et parlons tous le même langage dans le but de satisfaire au mieux nos clientes. »*

#### **- Quel est votre but principal :**

*« Transmettre mes connaissances et proposer des stages accessibles à tous en adaptant des séminaires à tous les niveaux des participants.*

*En tant que coiffeur, il est indispensable de se perfectionner et de suivre les tendances de la mode car notre métier évolue sans cesse.*

*Ces séminaires permettent aussi de nous affirmer dans notre créativité et de favoriser de nombreux échanges.*

*Dans mes équipes, chacun à son style, « sa signature » mais nous tenons tous la même ligne de conduite :*

*Audace, Provoc, Respect, écoute, humilité = Réussite.*

*Mes collaborateurs participent régulièrement à mes déplacements et s'investissent entièrement, connaissant tous ma Philosophie et ma manière d'approcher la clientèle pour mieux la servir.*

*Je pense qu'il est très important, dans les séminaires, de prouver aux gens qu'ils ont des possibilités et de leur donner confiance en eux en leur enlevant certaines barrières. »*

### **Formation, expérience et aptitudes professionnelles du formateur :**

-Titulaire d'un CAP, d'un Brevet de compagnon, d'un Brevet professionnel mixte, à la tête de 8 salons de coiffure et 10 salons affiliés en France, avec un rôle de formateur au sein de la marque Oréal et également membre de la Haute Coiffure Française.

-Capacité de transmettre les techniques et savoir-faire en coupe de façon pédagogique.

-Qualité d'écoute, de conseils, et d'adaptation aux stagiaires tant à leurs difficultés qu'à leurs qualités.

TAR  
ANT  
INO  
INTERNATIONAL

*Des Conseils Professionnels en miroir  
pour votre Beauté et votre Bien-Être*

ÉCOUTE  
AUDACE  
PROVOC  
RESPECT  
HUMILITÉ

*Réussite 100%*

*Claude Tarantino*