

PERSEUS

BUSINESS COACHING PROGRAM



Percorso di crescita economica dei saloni

CON IL NUOVO ANNO NASCE UNA ESPERIENZA FORMATIVA E CONSULENZIALE CHE PERMETTERÀ AI TITOLARI DEI SALONI DI BELLEZZA DI CAPIRE QUALI SONO LE LEVE STRATEGICHE E GESTIONALI PER AUMENTARE LA PROPRIA REDDITIVITÀ

Primo step: PROTOCOLLO CH CHECK UPECK UP

Una analisi fiscale ed economica del salone per "fotografare" la situazione attuale del salone e per progettare un percorso di crescita personalizzato da sviluppare nel corso dell'anno.

Secondo step: PROTOCOLLO FORMAZIONE MANAGERIALE

Tre giornate di formazione su tematiche che riguardano la gestione economica e fiscale del salone, una giornata sulla comunicazione efficace per aumentare la "fiches media salone" e una giornata sulla gestione, produttività e motivazione del team.

Terzo step: PROTOCOLLO CONSULENZA MENSILE E COACHING

Ogni titolare di salone beneficerà di una consulenza mirata e personalizzata sui dati del salone che invierà mese dopo mese, in relazione a quanto è emerso in sede di check up ad inizio anno.

PROGRAMMA

CHECK UP LIGHT

CHI SIAMO OGGI

Analisi e progetto personalizzato del salone partner

FORMAZIONE

MANAGERIALE

DA ARTIGIANO AD IMPRENDITORE

3 giornate di formazione su gestione economica, comunicazione efficace e gestione team

CONSULENZA

MENSILE E COACHING

Elaborazione di 11 report mensili con consigli e azioni da fare emerse dopo analisi economica dei dati inviati dal cliente

PROTOCOLLO CHECK UP



- Analisi fiscale: redazione del budget fiscale ottimale del salone
- Analisi economica: gli indici di produttività economica del salone
- Sondaggio ONLINE da sottoporre alla clientela
- Elaborazione e redazione del progetto di sviluppo salone personalizzato

Il tutto finalizzato per stabilire il punto di partenza del salone e per creare **"su misura"** il progetto di crescita personalizzato in base alle caratteristiche del singolo salone.

SECONDO STEP

FORMAZIONE

PROTOCOLLO FORMAZIONE

Prima giornata: Protocollo Gestione Salone

- Come pagare meno tasse e costruire un budget fiscale congruo e coerente
- Quali sono gli indici strategici del salone e come calcolarli con dati specifici del salone



Seconda giornata: Protocollo Consulenza Salone

- Quali sono le strategie comunicative efficaci per aumentare la proposta di servizi e prodotti
- Come si redige un Protocollo Consulenza Salone Efficace.
- Come si superano eventuali obiezioni dei clienti - Esercitazioni Pratiche in Aula.

Terza giornata: Protocollo Gestione Collaboratori

- Quali sono le 22 abilità della leadership per un titolare di salone di bellezza
- Quali sono le leve per motivare i collaboratori affinché aumentino la loro produttività
- Come si pianifica e come si conduce una riunione motivante in salone e come si pianifica e si effettua una selezione del personale efficace.

TERZO STEP

CONSULENZA E COACHING MENSILE

PROTOCOLLO CONSULENZA



- Analisi dei dati mensili con relativa elaborazione del report analitico e strategico
- Consigli e suggerimenti per raggiungere gli obiettivi a fine anno stabiliti in sede di Check Up salone

Il percorso consulenziale e formativo sarà tenuto dal dott. Angelo Baldinelli, tributarista e consulente di sviluppo dei saloni di bellezza, esperto e specialista del settore dal 1999