



Percorso Elite Online

SALON MANAGEMENT ACADEMY

*Un percorso individuale altamente performante
costituito da check up, corsi online, sessioni di
coaching, follow up telefonici e consulenza
personalizzata sui numeri del singolo salone*

www.angelobaldinelli.com





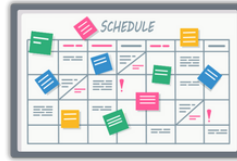
La nostra accademia online a distanza ha come mission quella di condividere con i titolari dei saloni di bellezza delle conoscenze e delle esperienze formative che vadano a sviluppare quelle che si chiamano "abilità trasversali" utili al raggiungimento del pieno successo economico ed imprenditoriale dei saloni nostri partner.

Non si tratta solo di frequentare dei corsi da casa, ma si tratta di seguire un percorso dove oltre ai corsi, ci sarà consulenza PERSONALIZZATA, coaching INDIVIDUALE e follow up mensili ONE TO ONE.

L'obiettivo che raggiungeremo sarà: crescere, crescere, crescere.

DIFFERENZIAZIONE: SARAI SEGUITO PASSO A PASSO INDIVIDUALMENTE PER UN INTERO ANNO DAL DOTT. ANGELO BALDINELLI !!!

ECCO GLI STEP CON I QUALI SARAI GUIDATO



PUNTO 1: CHECK UP SALONE

Primo mese e secondo mese scattiamo la fotografia economica e potenziale del salone ed elaboriamo il progetto personalizzato di crescita

PUNTO 2: CORSO PERSONALIZZATO SALONE MAGNETICO - ONE TO ONE

Secondo mese - Terzo mese: partiamo dal progetto e andiamo a verificare le abilità del leader e cosa lo ha bloccato fino ad oggi.

PUNTO 3: CORSO PERSONALIZZATO GESTIONE SALONE - ONE TO ONE

Terzo mese - quarto mese: andiamo a comprendere come si possono pagare meno tasse e aumentare la nostra marginalità economica

PUNTO 4: CORSO PERSONALIZZATO PRICE POSITIONING- ONE TO ONE

Quarto mese - quinto mese: andiamo a lavorare sul potenziamento delle leve strategiche che muovono il pricing e il nuovo posizionamento per guadagnare di più

PUNTO 5: CORSO PERSONALIZZATO CODICE SALONE- ONE TO ONE

Quinto - sesto mese mese: andiamo a lavorare sulla creazione del proprio codice salone, uno strumento organizzativo che ti permetterà di aumentare la produttività di tutto il team

PUNTO 6: CORSO PERSONALIZZATO CONSULENTE DI BELLEZZA- ONE TO ONE

Sesto mese - settimo mese: lavoreremo nel sesto mese sul cambio di mentalità che ti permetterà di aumentare lo scontrino medio in pochissimo tempo

PUNTO 7: CORSO PERSONALIZZATO LEADERSHIP SALONE- ONE TO ONE

Settimo mese - ottavo mese: lavoreremo sulla tua capacità di gestire il team in modo efficace e produttivo

PUNTO 8: CORSO PERSONALIZZATO RIUNIONE EFFICACE - ONE TO ONE

Ottavo mese - nono mese: lavoreremo nel corso e in tutto il mese nel migliorare la tua capacità di gestire una riunione in modo efficace



Ogni mese lavoreremo su un argomento specifico sia con il corso online, sia con sessioni di coaching e follow up telefonici. Tutti i mesi costantemente, step by step.

Negli ultimi tre mesi andiamo a fare un recap di tutte le strategie messe in campo nei 9 mesi precedenti per arrivare a centrare l'obiettivo stabilito con il check up. Ultimo trimestre sarà molto intensivo. Sarà coaching puro e interventi a distanza attraverso riunioni anche con il team.

SI PARTE DALL'ANALISI PERSONALIZZATA DEL TITOLARE, DEL TEAM E DEI NUMERI DEL SALONE.

PUNTO 1: PRENDIAMO LE MISURE COME FA UN SARTO !!!

ANALizzeremo i numeri del salone, le potenzialità dell'imprenditore attraverso un test (HTA), analizzeremo il clima che si respira in salone e le potenzialità di ciascun componente del team, ascolteremo la clientela come pensa di noi e redigeremo un progetto personalizzato di crescita del salone: sia numerico sia legato alle abilità personali dell'imprenditore parrucchiere



SAPERE CHI SIAMO
PER PROGETTARE CHI DIVENTEREMO

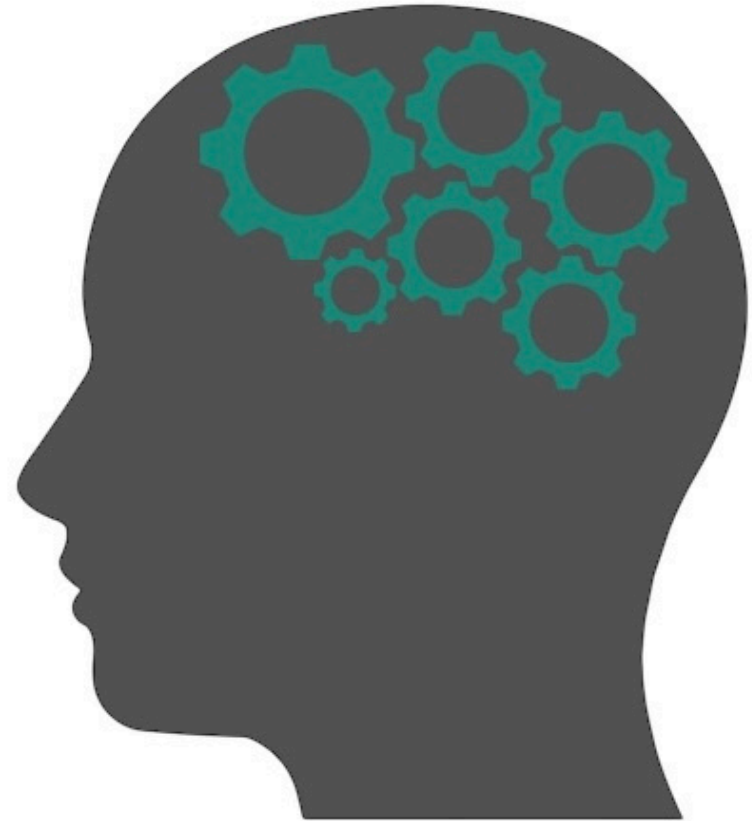


SALONE MAGNETICO



PUNTO 2: CHI SEI E CHI VUOI ESSERE

QUI SIAMO AL NASTRO DI PARTENZA.
PRIMA DI AFFRONTARE TUTTE LE CAPACITA' MANAGERIALI, COMUNICATIVE E DI LEADERSHIP PER GESTIRE IL TUO SALONE, DEVI PASSARE PER LA GESTIONE DI TE STESSO, DELLE TUE EMOZIONI, DEL TUO MINDSET NECESSARIO PER DIVENTARE UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER CLIENTI E DIPENDENTI, CAPACE DI ATTRARRE A TE LE PERSONE E IL SUCCESSO, INVECE DI RESPINGERE LE PERSONE E ANCHE IL SUCCESSO PER UNA TUA INCAPACITA' DI GESTIRE I TUOI STATI D'ANIMO, PER LA TUA CONFUSIONE SU CHI SEI E SU CHI VUOI DIVENTARE E QUINDI METTERE NERO SU BIANCO TUTTO CIO' CHE DEVI FARE PER CAMBIARE LA TUA MENTALITA'.



“PRIMA DEI NUMERI E DI TUTTO IL RESTO, VIENI TU. I TUOI BLOCCHI, LE TUE INSIKUREZZE, LA TUA INSTABILITA' EMOTIVA NON PUO' DIVENTARE IL TUO LIMITE AL SUCCESSO E ALLA CRESCITA ECONOMICA”.

GESTIONE SALONE



PUNTO 3: DIVENTA UN MANAGER

CON QUESTO CORSO E CON IL COACHING CHE FAREMO DURANTE QUESTO MESE, PRENDERAI COSAPEVOLEZZA DI TUTTE LE CONOSCENZE GESTIONALI PER FARE UN SALTO DI QUALITA' NEL TUO LAVORO. PASSARE DA UNA MENTALITA' PRETTAMENTE ARTIGIANALE, DOVE IL PARRUCCHIERE SI CONCENTRA QUASI ESCLUSIVAMENTE SULLA SUA CONOSCENZA TECNICA, AD UNA MENTALITA' IMPRENDITORIALE, DOVE OLTRE ALLA CONOSCENZA DEL PROPRIO LAVORO TECNICO, OGNI PARRUCCHIERE PRENDERA' COSAPEVOLEZZA DI TUTTE QUELLE ABILITA' MANAGERIALI CHE DEVONO ESSERE PADRONEGGIATE PER AUMENTARE I PROPRI GUADAGNI E LA PROPRIA QUALITA' DELLA VITA.



**"SE CONOSCI E SAI LEGGERE I TUOI
NUMERI, NASCERA' IN TE LA
CONSAPEVOLEZZA DI VOLERLI CAMBIARE".**



“CONOSCERE IL METODO CHE TI PERMETTE DI STABILIRE IL PREZZO DEI TUOI SERVIZI CHE TI PUO’ GENERARE LA MASSIMA MARGINALITA’ E GARANTIRTI UN NUOVO POSIZIONAMENTO E’ LA CHIAVE PER CRESCERE, GUADAGNARE E AVERE SEMPRE TANTA LIQUIDITA’ PER FAR FRONTE A TUTTE LE TUE USCITE FINANZIARIE”.

PRICE POSITIONING



PUNTO 4: ALZIAMO LO STANDARD

Per un imprenditore è fondamentale capire quale è il prezzo giusto per i servizi che propone alla propria clientela. Un prezzo anche di un servizio svolto in un salone di bellezza deve avere due caratteristiche fondamentali: il primo è che deve garantire una più che ottimale marginalità del servizio in relazione ai costi di produzione di quel servizio . In secondo luogo deve essere un prezzo che esprima al massimo il valore di ciò che facciamo in salone, entrando quindi nell'ottica del nuovo posizionamento e del nuovo marketing mix (predotto, prezzo, pubblicità, distribuzione) che deve avere sostenere il nuovo posizionamento e far diventare quindi quel prezzo altamente remunerativo e allo stesso tempo non essere considerato "caro" da parte della clientela finale del salone. Oltre al corso ti affiancherò in questo mese per cambiare la tua mentalità.

CODICE SALONE



PUNTO 5: CREIAMO MASSIMA QUALITA' E GIOCO DI SQUADRA

PER ELEVARE LA QUALITA' PERCEPITA DEL TUO SALONE, E' ARRIVATO IL MOMENTO DI CODIFICARE PASSO DOPO PASSO TUTTE LE PROCEDURE COMPORTAMENTALI ALL'INTERNO DEL TUO SALONE. SCRIVERE IL PROPRIO CODICE SALONE SIGNIFICA POTER DETERMINARE IN MODO CHIARO ED INEQUIVOCABILE COME IL TEAM SI DOVRA' COMPORTARE ALL'INTERNO DEL SALONE: DA COME SI ACCOGLIE UNA CLIENTE, FINO A COME SI VALORIZZA IL SERVIZIO SVOLTO. SI STABILIRANNO LE REGOLE DI COMPORTAMENTO PER CREARE UN CLIMA IN SALONE CHE FACCI SENTIRE IL CLIENTE A PROPRIO AGIO E SODDISFATTO DELL'ESPERIENZA VISSUTA IN SALONE. QUELLO CHE RAPPRESENTERAI DOPO QUESTO CORSO SARA' LA TUA VISION E LA TUA MISSION SALONE E TU CAPIRAI COME CREARLA PER POI CONDIVIDERLA. COME PER GLI ALTRI CORSI, POI C'E' IL PERCORSO DI COACHING DOVE LAVOREREMO SU QUESTO ASPETTO.



"CREARE I PRESUPPOSTI PER UN GIOCO DI SQUADRA CHIARO ED ORGANIZZATO, CI FA DIFFERENZIARE DALLA CONCORRENZA".



**"NON BASTA ESEGUIRE UN SERVIZIO.
BISOGNA APPRENDERE COME FAR
EMERGERE I BISOGNI DEI NOSTRI CLIENTI".**

DIVENTA UN CONSULENTE DI BELLEZZA



PUNTO 6: DIVENTIAMO ABILI COMUNICATORI

COMUNICARE VUOL DIRE CONDIVIDERE. PER FARLO IN MANIERA EFFICACE BISOGNA CONOSCERE ALCUNI ASPETTI DELLA NOSTRA MENTE E DELLA NOSTRA PERCEZIONE. SCOPRIREMO QUALI SONO I MOTIVI CHE CI IMPEDISCONO DI COMUNICARE E DI TRASMETTERE ANCHE AI NOSTRI CLIENTI QUELLA CONSULENZA NECESSARIA PER VENDERE PIU' SERVIZI E PIU' PRODOTTI.

DIVENTARE UN CONSULENTE DI BELLEZZA SIGNIFICA POTER AUMENTARE NEL GIRO DI POCO TEMPO LA NOSTRA FICHES E QUINDI I NOSTRI GUADAGNI. OLTRE AL CORSO IL LAVORO CHE FAREMO ATTRAVERSO IL COACHING ONE TO ONE SARA' IL VERO VALORE AGGGIUNTO.



DIVENTA UN LEADER



PUNTO 7: CONDUCI IL TUO TEAM VERSO IL SUCCESSO

LEADER E' COLUI CHE SA CONDURRE I PROPRI COLLABORATORI VERSO IL RAGGIUNGIMENTO DI UNO SCOPO AZIENDALE. PER RIUSCIRE IN QUESTA IMPRESA BISOGNA CONOSCERE LE 22 REGOLE DELLA LEADERSHIP EFFICACE. BISOGNA COSTRUIRE DENTRO DI NOI TUTTI I PRESUPPOSTI PER ESSERE CREDIBILI E AFFIDABILI. BISOGNA CONOSCERE QUALI SONO LE LEVE CHE CI PERMETTONO DI MOTIVARE LE PERSONE E FAR SI CHE POI CI SUPPORTINO NEL RAGGIUNGIMENTO DEL NOSTRO SOGNO STABILITO E CHIARITO NEL PROGETTO CHECK UP. AVRAI SESSIONI DI COACHING POTENTI ANCHE SU QUESTO ASPETTO ESSENZIALE PER UN IMPRENDITORE.

"DA SOLO NON PUOI RAGGIUNGERE IL SUCCESSO. DEVI CREARE UN TEAM VINCENTE E MOTIVATO".

LA RIUNIONE EFFICACE



PUNTO 8 : DIVENTA UN ABILE ORATORE

QUALSIA IMPRENDITORE CHE VUOLE VERAMENTE RAGGIUNGERE LA VETTA DEL SUCCESSO DEVE SAPERE SVILUPPARE IN MODO EFFICACE QUESTA IMPORTANTE ABILITA'. TENERE UNA RIUNIONE MOTIVANTE, SENZA FARE ERRORI SIGNIFICA METTERE LE BASI PER LA CREAZIONE DI UNO STAFF FOCALIZZATO SUGLI OBIETTIVI E PER QUESTO PRODUTTIVO. LE RIUNIONI IN SALONE SONO UNO STRUMENTO DI SPINTA MOTIVAZIONALE ED EMOTIVA ALL'AZIONE. SE PERO' SBAGLIAMO AD INTERFACCICIARCI CON I NOSTRI COLLABORATORI, LA RIUNIONE PUO' DIVENTARE IL PRIMO STRUMENTO IN NEGATIVO PER PERDERE FATTURATI.



"SAPER TENERE UNA RIUNIONE IN MODO EFFICACE E' UNA DELLE ABILITA' PIU' IMPORTANTI ANCHE PER I PARRUCCHIERI".



NELL'ULTIMO TRIMESTRE
ANDREMO A SETTARE TUTTO
QUELLO CHE ABBIAMO MESSO IN
CAMPO NEI 9 MESI PRECEDENTI
PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO
ECONOMICO DI CRESCITA SCRITTO
NERO SU BIANCO SUL PROGETTO
CHE EMERGE DOPO IL CHECK UP
SALONE.

Subscribe

NOW



Chiama adesso il dott. Angelo Baldinelli

INFO +39 338 957 24 04