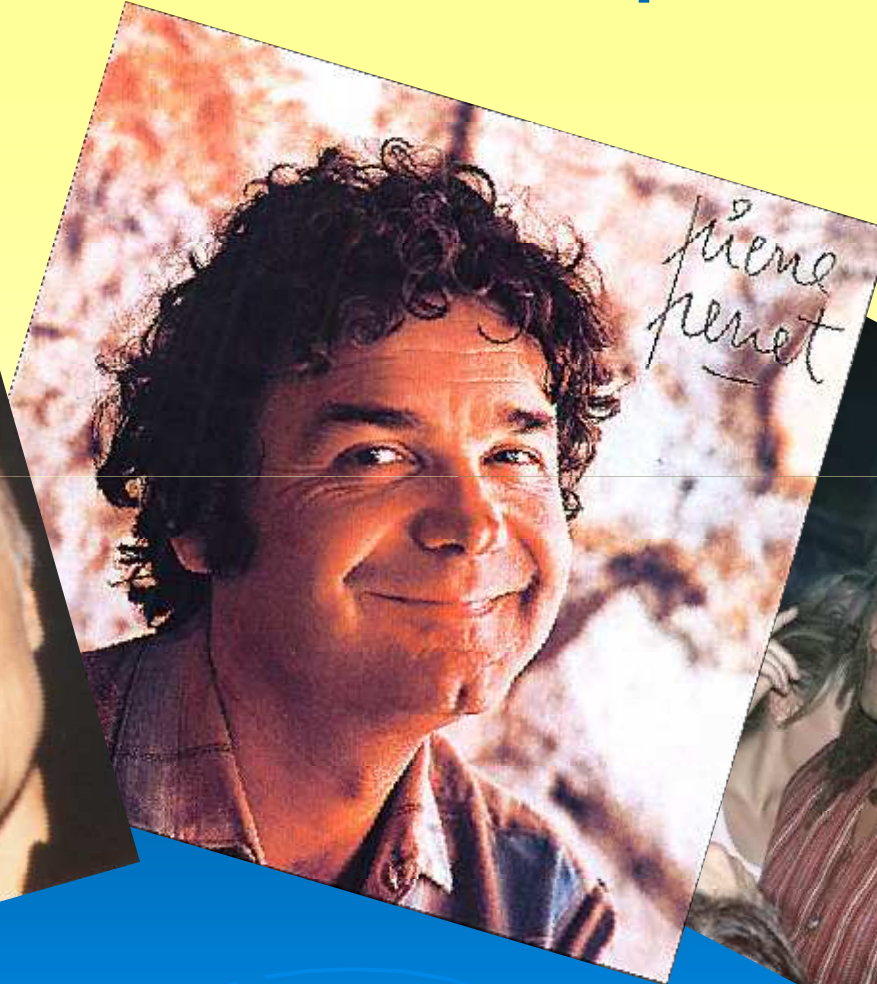


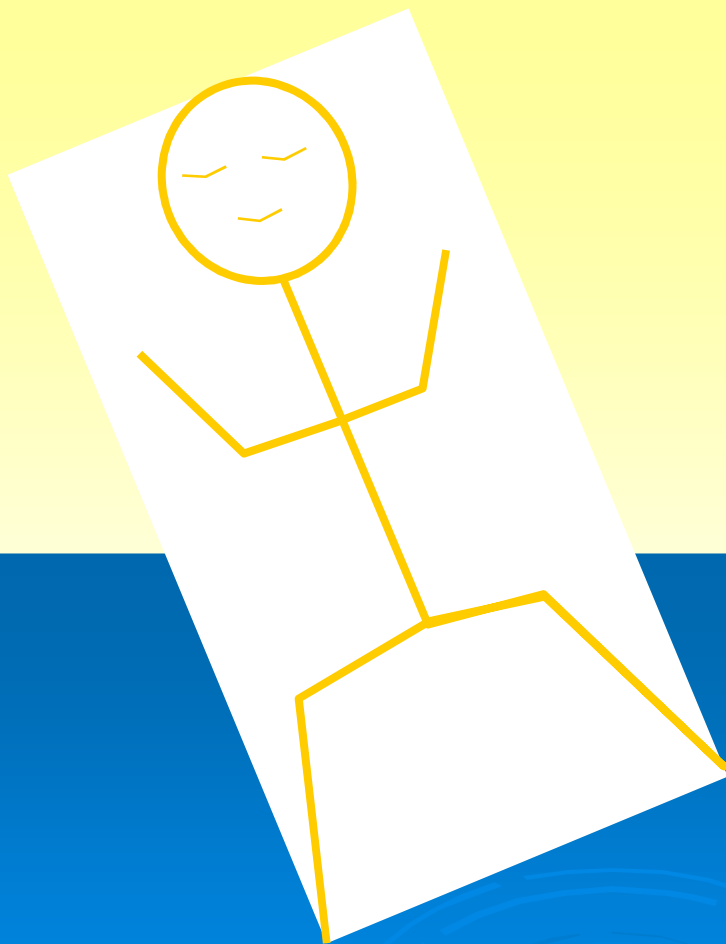
ANALYSE CLIENT



Comment sont ces personnes ?

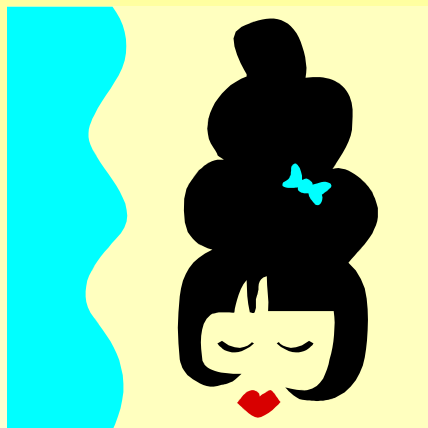


ENJOUE



il aime

➤ *la créativité*

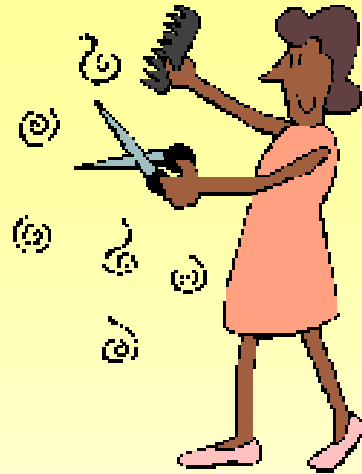


➤ *la nouveauté*



il est

➤ *Agité*



➤ *Désordonné*



Ses Aspects Physiques

- Dynamique
- Rayonnant
- Joyeux
- Souriant



Ses Attitudes

Convaincant
Accaparant



Aspects Psychologiques


- Spontané
- Actif
- Excessif
- Exubérant
- Bavard
- Non structuré



Si vous l'écoutez ?

Il souhaite

- De la nouveauté
- Être accueilli de façon sympathique

 Il utilise les expressions suivantes

- Qu'est ce qui se fait ?
- Puis-je vous faire confiance ?
- Vous avez l'habitude...

Son intonation

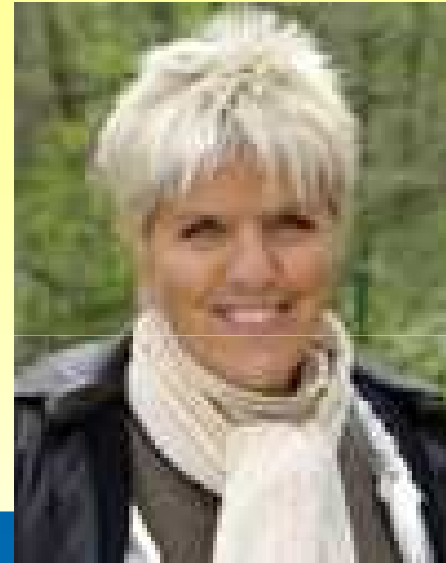
 Tonique

 Claire

 Audible

Les facteurs d'influence d'achat

- Originalité
- Mode
- Couleurs vives
- Tendances actuelles
- Être remarqué
- Besoin de changement
- Facile à coiffer

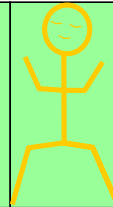


Aspects Physiques

- Convaincant
- Accaparant



ANALYSE CLIENT



*Créatif
Aime la nouveauté
Agité
Désordonné*

Type : **ENJOUE**

Accueil :

- Créer de la distance mais rester souriant
- Gérer ses débordements
- Ne pas rentrer dans son jeu
- Aller tout de suite au-devant d'elle pour la cadrer, tempérer, calmer, orienter)
- Le canaliser
- Prévoir son retard et le féliciter lorsqu'il est ponctuel
- Le considérer, le nommer

- Eviter les familiarités (tutoiement)
- Pas trop de liberté
- Le considérer, le nommer

Propositions de services :

- Lui proposer les nouveautés
- Lui apporter des techniques originales
- Lui apporter des coiffures originales
- Individualiser, personnaliser les services
- Pratiquer un Massages décontractant
- Ne pas proposer la même technique que le client voisin
- Service rapide
- Ecoute active
- Reformuler pour éviter des changements en cours de travail

- Eviter l'habitude
- Le laisser parler sans trop le relancer
- Ne pas tout accepter
- Envisager l'après (fidélisation)

Propositions de produits :

- Orienter le suivi beauté
- Vente conseil, fidélisation
- Produits nouveaux et actualisés (marques)

- Prendre en compte « son attente » aux cadeaux
- Savoir qu'il est influencé par la

Accueil

- **Créer de la distance mais rester souriant**
- **Gérer ses débordements**
- **Ne pas rentrer dans son jeu-**
- **Aller tout de suite au-devant d'elle pour la cadrer, tempérer, calmer, orienter)**
- **Le canaliser**
- **Prévoir son retard et le féliciter lorsqu'il est ponctuel**
- **Le considérer,**
- **Le nommer**
- **Éviter les familiarités (tutoiement)**
- **Pas trop de liberté**
- **Le considérer,**
- **Le nommer**