



LOVE YOUR CLIENT

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Je bent een creatieve kapper of schoonheids-specialiste en je houdt er vast en zeker van om mensen mooi te maken. Maar we moeten ook communiceren met de klant! Hoe kan je ervoor zorgen dat jullie dezelfde taal spreken?

Wat mag je verwachten?

If you love your client, they will love you back. Op een leuke, interactieve manier (met veel interessante oefeningen) leer je in deze training hoe je goed kan communiceren met je klant. Tijdens de opleiding bekijken we hoe je een persoonlijke band kan opbouwen met hem of haar. Wat zegt je klant eigenlijk? Kan jij goed luisteren? Hoe kan je vernieuwend zijn, waar haal jij je inspiratie vandaan en hoe breng je dit over? Hoe kan je het verschil maken met je concullega's en ervoor zorgen dat je klant blijft kiezen voor jou?

JE UITSTRALING BEPAALT MEE JE SUCCES!

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Voor iedereen die zijn/haar uitstraling onder de loep wil nemen en wil werken aan een 'personal branding' voor zijn/haar salon.

Wat mag je verwachten?

Weet je vaak niet wat aantrekken? Drukken jouw kleren uit wie je echt bent? Zorgt jouw outfit ervoor dat je op een natuurlijke manier aantrekt wat je wil bereiken in je leven? Geloof je in Personal Branding, jezelf als sterk merk in de markt zetten? Dan kan deze workshop je enorm helpen om de juiste klanten aan te trekken, klanten die passen bij jouw aanbod en bij jouw persoonlijkheid. Deze workshop is een cadeau voor jezelf en zoveel meer. Tijdens deze workshop krijgt elke deelnemer persoonlijk advies.

WERK AAN JE TEAM!

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Je streeft er als leidinggevende naar om te werken aan een goed team dat vooruit wil? Maar hoe doe je dat? Hoe zorg je ervoor dat de taken die je geeft aan je medewerkers hun vol-doende motiveert en de creativiteit stimuleert? Maar ook als medewerker kan je zo bang zijn om afgerekend te worden op fouten dat je geen initiatief gaat nemen. Ook jij kan bijdragen aan een betere samenwerking!

Wat mag je verwachten?

Hoe breng jij jouw team in beweging? Hoe haal je het beste in je medewerkers naar boven? Ontdek waar jouw medewerkers goed in zijn, dit zal de ontwikkeling van jouw salon verder helpen.door samen te ontdekken en samen als salon verder te groeien. In deze workshop leer je hoe je jouw medewerkers in beweging kan zetten vanuit hun eigen energie. Je leert coachingtechnieken waarvan iedereen blij wordt en energie krijgt. Hoe voer je een inspirerend coaching gesprek en welke vragen stel je dan bijvoorbeeld precies? Bij de ene medewerker werkt de ene techniek wel en bij de andere juist weer helemaal niet. Wat werkt er voor jouw medewerker wel? Door dit te gaan ontdekken zal je team betere resultaten behalen. Werk aan jouw team door een goede communicatie en coaching want dat is de sleutel tot het succes!

Materialen nodig:

Zorg voor kledij waar je gemakkelijk in kan bewegen, geen hoge hakken!

JOEPIE, WE SLAAN OP!

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Deze opleiding richt zich tot alle kappers/kapsters die de communicatie over tarief en prijzen lastig vinden. Zowel zelfstandigen als personeel worden er dagelijks mee geconfronteerd bij het afrekenen aan de kassa. Toekomstige kappers/kapsters vinden in de opleiding de basis en de steun om van bij de start een eerlijk en correct tarief toe te passen. Het tarief waarmee u start is immers van groot belang. Het beïnvloedt de rest van uw loopbaan. Redenen genoeg om hier dieper op in te gaan.

Wat mag je verwachten?

Hoe voorkomt u dat u gaat blozen en stotteren wanneer uw klanten uw producten "te duur" vinden? Hoe bekomt u begrip en respect van uw klant "wanneer het over de prijs gaat"? U oefent de techniek "MEE-VEREN", en maakt van uw tariefverhoging een positieve promotie. U overwint uw angst om hogere prijzen toe te passen in uw huidig of toekomstig kapsalon. U realiseert zich hoe waardevol u bent voor uw klanten en wordt zelfverzekerd en trots op uw prijzen.

ETIQUETTE IN HET SALON

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Voor managers en medewerkers die nog professioneler willen werken.

Wat mag je verwachten?

Van kindsbeen af leren we hoe je tijdens het tafelen de voornaamste etiketteregels moeten respecteren. Dit is toch doodnormaal! Maar ook in het kapsalon of beautysalon gelden beleefdheidsregels. Zorg dat je ze toepast. Je klanten en collega's zullen het zeker appreciëren. Wees ervan bewust dat je je eigen visitekaartje bent en dat je een beeld achterlaat bij klanten. Deze cursus zet de belangrijkste etiketteregels en regels van ethiek in het salon bewust in de kijker zodat je nog professioneler opvalt.

MAKE-UP & STIJLADVIES VOOR JE KLANTEN

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Je wil graag de basis stijlregels aangaande de verschillende figuurtypes begrijpen? Je wil je klanten make-up advies en passende ideeën aanreiken? Je wil weten hoe je zelf best te werk gaat voor het aanbrengen van make-up?

Wat mag je verwachten?

In de voormiddag nemen wij de verschillende stijlregels onder de loep zodat je leert welke kledingstijlen er zijn en hoe te spelen binnen kledij met bepaalde optische illusies. Zo kan je je klanten nog extra adviseren en aanvoelen welk kapsel bij welke kledingstijl hoort. In de namiddag gaan we op een praktische eenvoudige wijze aan de slag met make-up. Dit met als doel om jouw klanten met het nieuwe kapsel nog meer te doen stralen dankzij jouw extra tips en aanpak.

Materiaal:

je eigen make-up producten voor advies

POST MET SUCCES OP SOCIALE MEDIA

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Voor iedereen die op een praktijkgerichte manier wil leren om de Sociale Media in het salon strategisch aan te pakken! Ook werknemers kunnen via deze workshop leren hoe ze actief hieraan kunnen meewerken.

Wat mag je verwachten?

Sociale mediakanalen zijn krachtige marketing-instrumenten en bieden onze salons de mogelijkheden aan om met onze doelgroep in contact te komen. Dit vraagt natuurlijk een plan van aanpak. Wat is mijn Sociale Media Strategie? Ken ik vol-doende mijn doelgroep? Hoe bereik ik mijn klanten en mijn toekomstige klanten? Is mijn Sociale Media een verlengstuk van mijn salon?

Materiaal: eigen laptop (geen tablet!)

MAG JE 'NEE' ZEGGEN TEGEN JE KLANT?

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Ben jij het beu om steeds maar ja te knikken en wil je je slechte gewoonte om je leven slaafs ten dienste van anderen te stellen doorbreken? Wil je op een assertieve manier omgaan met je klanten? Dan is deze mini bewustwordingssessie beslist iets voor jou!

Wat mag je verwachten?

Het is frustrerend en sterker dan jezelf. Ja zeggen, terwijl je eigenlijk veel liever nee had gezegd. Het verlaagt je eigenwaarde, geeft je een gevoel van onmacht en zorgt voor heel wat frustratie en stress. Wie geen 'nee' kan zeggen, zal dan ook slaafs en genadeloos aan de wil van anderen worden onderworpen. Chronisch 'ja' knikken is dan ook niet echt slim-metjes en niet bepaald gezond. Heb je zin om op een leuke en ludieke manier naar jezelf te leren kijken? Dan is deze workshop iets waartegen je beslist 'ja' moet zeggen!

VISUELE RETAILING: EEN STILLE VERKOPER

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Voor managers en leergierige medewerkers.

Wat mag je verwachten?

Uit onderzoek blijkt dat er nu maximum 10% van de omzet uit verkoop vloeit, terwijl 30% van de klanten bereid is om producten in het salon aan te kopen. Met andere woorden: we laten belangrijke omzet liggen. Zouden we daarop niet beter kunnen inspelen en ervoor zorgen dat je retail een essentiële pijler is binnen je salon en je dienstverlening? Deze cursus geeft je handvaten om visuele retailing toe te passen in je salon zodat de kans op effectieve productaankopen succesvol wordt vergroot, zonder je klanten in een hoekje te duwen.

OMGAAN MET EN ADVISEREN VAN KLANTEN MET KANKER

Jaarlijks worden meer en meer mensen door kanker getroffen. Deze patiënten hebben vaak een drempelvrees om naar een schoonheidsinstituut of kapper te stappen. 'Zal die mij wel begrijpen?', 'Weet die wel wat ik doormaak?'. Maar ook de schoonheidsspecialiste of kapper heeft zelf ook vaak schrik om het niet goed aan te pakken.

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Voor elke kapper of schoonheidsspecialiste die meer wil weten over hoe men het best kan omgaan met klanten die zijn getroffen door kanker en hen wil verder helpen met bruikbaar advies.

Wat mag je verwachten?

- Een inleiding over het thema kanker en de vele facetten.
- Een focus op de belangrijke rol die een kapper/schoonheidsspecialiste heeft en kan hebben tijdens het ziekte- of herstelproces.
- Tips, informatie en bruikbaar advies dat onmiddellijk kan toegepast worden.
- Interactief vraag en antwoord.

WAT ZEG JE? WAT BEDOEL JE?

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Voor managers en medewerkers die beter willen communiceren.

Wat mag je verwachten?

Communiceren met elkaar lijkt zo eenvoudig. Maar toch botst het vaak of ervaar je dat wat je zegt anders wordt opgepikt door de andere. Tijdens deze cursus word je bewust van belangrijke communicatievaardigheden die je dagelijks in het salon nodig hebt. Je leert actief te luisteren, doelbewuste vragen te stellen en op de juiste manier feedback te geven. Tegelijkertijd versterkt dit het samenwerken met je teamleden, je verkoop zal verbeteren en je zal bewuster leiding gaan geven.



AVONDDemo Make-up bij 50+ (ISM Besko West-Vlaanderen)

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Ieder gezicht verandert doorheen de tijd, een aangepaste make-up kan wonderen doen. Het is belangrijk om je klant duidelijk te maken dat make-up bij een rijpere huid anders is dan bij een jonge huid. Deze avond gaat over valkuilen voorkomen en zit vol met bruikbare tips die toepasbaar zijn in je salon.

Wat mag je verwachten?

Make-up gebruik je om er nog beter uit te zien. Daarom is het gebruik van de juiste kleuren een must. Leer te kijken naar de kleur en de structuur van de huid, de invloed van de haarkleur. Waar moet je je klanten attent op maken? Wat kan je hen zelf aanraden in je salon? En waar dien je zelf rekening mee te houden bij het aanbrengen van make-up bij een vrouw met een rijpere huid?

Eindejaarsideeën voor in het salon

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Tijdens de workshop “Eindejaarsideeën voor je salon” krijg je inspiratie om jouw eindejaarsperiode écht te doen slagen. Deze workshop geeft je een echte boost op vlak van marketing en verkoop en is ook superinteressant voor jouw medewerkers.

Wat mag je verwachten?

- Je leert hoe je een marketingplan kan schrijven waarbij je niet enkel rekening houdt met het eindejaar maar ook met de start van het nieuwe jaar.
- Acties om weg op te zetten die ervoor zorgen dat je opvalt bij jouw doelgroep
- Inspiratie voor eindejaarsacties
- Manieren om een rustige voorjaarsperiode op te vangen
- Je leert verkopen aan jouw klanten zonder te pushen

Beter presteren op het werk dankzij mindfulness

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Ben je vaak in gedachten ergens anders dan waar je handen mee bezig zijn? Wil je meer rust in je hoofd? Ben je snel afgeleid? Doe je je werk soms vanuit “automatische piloot”? Deze dag is voor iedereen die geïnteresseerd is om vanuit het “hier en nu” met aandacht en vanuit ontspanning te werken en te communiceren met collega’s, werknemers- en gevers. Voor managers en werkgevers is de opleiding een must voor het uitbouwen van een soepel lopende zaak en het leren omgaan met stress en werkdruk.

Wat mag je verwachten?

- Je kan ons hoofd vergelijken met een PC: als er teveel programma’s tegelijkertijd draaien, functioneert hij minder goed. Door mindfulness-training leer je overvloedige programma’s uitschakelen zodat er meer ruimte vrijkomt waardoor je helderder kan denken. Door deze staat van rust, focus en zelfvertrouwen haal je vanzelf betere resultaten:
- Je hoort en ziet beter wat nodig is in bepaalde situaties.
 - Je haalt vanuit rust en zelfvertrouwen betere resultaten.
 - Je impact en creativiteit nemen toe. Stress neemt af.
 - Je leert leven vanuit het moment, met beide benen op de grond.
 - Je herkent je automatische reacties vanuit stress eerder.

Met behulp van beproefde mindfulness technieken ga je bewuster handelen en communiceren, zowel in je werk als in je dagelijks leven. Ervaringsgerichte, lichaamsgerichte en bewustzijnsgerichte oefeningen wisselen elkaar af.

Materiaal:

gemakkelijke kledij, evt. kussen/fleece

Hoe organiseer ik een workshop in mijn salon?

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Niet iedereen durft zich zomaar te wagen aan het geven van een workshop, maar wij begeleiden jou graag hierin zodat je er klaar voor bent. De opleiding is ook interessant voor werknemers die hun steentje willen bijdragen bij de organisatie!

Wat mag je verwachten?

Tijdens deze training geven we tips en ideeën om zelf activiteiten of workshops te organiseren voor klanten zoals een ‘ladies night’, ‘stijl-& kleuranalyse’, ‘make-up workshop’ enz. . . Deze training omvat marketing tips met algemene informatie die je een stap vooruit helpen. Ook de opbouw van een workshop wordt meegenomen alsook voorbereiding en presentatie.

PREP 2 PARTY

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Je klant wil er graag stralend uit zien om naar een feest te gaan. Kapsalons werken meer en meer samen met een schoonheidsspecialiste of visagiste om een totaalpakket af te leveren voor hun klanten. Wil jij weten welke de laatste trends zijn op vlak van feestkapsels en feestmake-up? Dan mag je deze avond workshop niet missen.

Wat mag je verwachten?

Sommige klanten willen er heel natuurlijk blijven uitzien, anderen willen juist opvallende make-up voor een feest. Ook moet de make-up een hele dag of avond houden EN het plaatje moet ook kloppen. . . Niet alleen een mooi opsteekkapsel is belangrijk, maar een totaalaanpak zodat kapsel, make-up en kledij elkaar versterken en haar geheel doen stralen. Hoe kan je dit aanpakken zodat je klant tevreden is maar jij ook efficiënt kan werken? Een avond vol praktische make-up tips en advies, met het oog op een geslaagde party look aangepast aan het type feest en de wensen van jouw klant!

Materiaal:

Gemakkelijke kledij, geen hakken. Basiskappersmateriaal, handdoeken, stijltang, krultang diameter 25, opsteekmateriaal (schuivers, openbeenspelden, elastiekjes, opsteekborstels), haardroger, lak, glansspray, afwerkingsproducten, found de teint borstel, oogschaduw borstel, lippen penseel, blush borstel, wattenschijfjes

DE MAKE-OVER REALITEIT

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Wil je aan de hand van praktijkvoorbeelden leren hoe je een metamorfose best kan aanpakken in het salon? Wil jij je creativiteit op jouw manier botvieren zonder interventie van de klant? Hoe voorkom je dat klanten niet alleen je agenda maar ook je leven overnemen? Hoe neem je de touwtjes weer in eigen handen? Deze opleiding is niet alleen een leuke boost voor jezelf, maar ook voor je klanten!

Wat mag je verwachten?

Make-overs zijn niet meer weg te denken. We zien ze op tv, in magazines en online. Mooi, want niets is immers leuker dan iemands zelfbeeld naar een positievere level te tillen. Kappers en schoonheidsspecialisten zouden dan ook hoogdagen moeten beleven en zouden heer en meester moeten zijn. De realiteit is echter anders. De tot de verbeelding sprekende make-over beelden tasten helaas ook vaak ook de realiteitszin van vele klanten aan. Hoge eisen en uitgesproken meningen zijn dan ook dagelijkse realiteit. Tijdens deze leuke en ludieke training groei je niet alleen als mens, maar ook als professional! We geven jou tips & tricks mee waardoor je (weer) veel relaxer op de werkvloer komt te staan.

Materiaal:

Gemakkelijke kledij, geen hakken. Basiskappersmateriaal, handdoeken, stijltang, krultang diameter 25, opsteekmateriaal (schuivers, openbeenspelden, elastiekjes, opsteekborstels), haardroger, lak, glansspray, afwerkingsproducten, found de teint borstel, oogschaduw borstel, lippen penseel, blush borstel, wattenschijfjes

VIDEO’S MAKEN VOOR JE SALON

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Videomarketing is de laatste jaren niet meer weg te denken. Het inzetten van video’s om klanten aan te trekken en verkoop te stimuleren is een strategie die werkt. Maar hoe neem je nu een video op? Wat moet ik zeggen? En hoe bewerk je die? Dat is wat je leert tijdens de workshop “Video’s maken voor jouw salon”.

Wat mag je verwachten?

In deze workshop leer je wat je nodig hebt voor het opnemen van een video en hoe de opbouw van een goede video eruit ziet. Na de eerste helft van de workshop neem je je eigen videomateriaal op (denk daarbij aan een korte introductievideo van jezelf). Tijdens het tweede deel leer je hoe je je video kan bewerken. Kortom, na deze workshop heb je je eerste, volledige bewerkte video klaar om te uploaden op YouTube en Facebook.

Materiaal:

Een smartphone of een camera om een kort filmpje op te nemen.

OPFRISSING EHBO & AED VOOR KAPPERS EN SCHOONHEIDSSPECIALISTEN

Voor wie is deze opleiding geschikt?

Eigenlijk zou in elk salon steeds iemand bekwaam moeten zijn om de eerste zorgen toe te dienen. Een ongeluk op de werkvloer is snel gebeurd! Deze EHBO-heropfrissing is voldoende voor wie beschikt over het attest nijverheidshelper én is specifiek op maat van de kapper en de schoonheidsspecialist.

Wat mag je verwachten?

Wie geconfronteerd wordt met een ongeval, kan soms wel eens aarzelen om effectief met de eerste hulpverlening te starten. Begrijpelijk, maar helemaal niet nodig. Want de eerste minuten zijn steeds bijzonder belangrijk, in sommige gevallen

kan een snel optreden in afwachting van de professionele hulpverlening zelfs levens redden. . . Daarom is het nodig jouw kennis jaarlijks op te frissen! De nadruk ligt in deze opleiding op oefenen en het winnen van zelfvertrouwen om een situatie te durven aanpakken. Deze cursus focust op snijwonden, kneuzingen, flauwvallen en reanimeren. Je leert hoe een AED-toestel te gebruiken waardoor de overlevingskansen bij een hartstilstand verdubbelen. (alle COACH centra zijn uitgerust met een AED toestel)

Materiaal:

Gemakkelijke kledij, geen hakken.

INSPIRATIEAVOND VOOR EEN GEZONDERE LEVENSTIJL MET SANDRA BEKKARI

Niet leden: 10 EURO

Voedingsdeskundige Sandra Bekkari coacht al zo’n 20 jaar mensen naar een gezondere levensstijl. In 2008 ontwikkelde ze de sana- methode die aangeleerd diëten totaal overbodig maken. Zij is auteur van de boeken ‘Gezond en slank’, ‘Top-chefskoken gezond’ en van de bestsellerreeks ‘nooit meer diëten 1, 2, 3’. Daarnaast is zij ook het gezicht van kookprogramma’s op Focus/ WTV en VTVM.

Sandra geeft een uiteenzetting over de sana- methode’, een presentatie met tal van praktische tips en voorbeelden hoe ook jij op een eenvoudige en haalbare manier je doel kan bereiken, terwijl je kan blijven genieten van lekker eten! Als kapper of schoonheidsspecialist zie je soms huid/haar problemen bij je klanten die te wijten kunnen zijn aan de voeding. Wat kan je hen adviseren? Wat kan je zelf doen om gezond eten en je drukke job beter te combineren? Na deze voordracht is er alle ruimte voor al jouw vragen mbt gezonde voeding. Met plezier maakt Sandra ook tijd om te signeren.