

POLE 2	C2 - ÉTABLIR UNE RELATION AVEC LA CLIENTELE ET PARTICIPER A L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE	
	Cours relatifs au CAP coiffure	Nom : Prénom : Date :

CONTEXTE PROFESSIONNEL



ADRESSE	PARTENAIRES
Salon de coiffure « Hair'COM » 1 rue de l'étoile 76000 ROUEN Tel : 02 35 12 12 12	Sociétés : - ikosoft - Coiff'idis

SERVICE +	ESPRIT DU SALON
Carte de fidélité Salon climatisé et high tech Avec ou sans rendez-vous () Ouverture du lundi au samedi de 9h à 20h	<i>Un comportement professionnel au service de la clientèle</i>

POLITIQUE DE COMMUNICATION
Site : www.Hair/COM.com Réseaux sociaux : https://www.facebook.com/hair/com Flyers Bar à coiffures : à chignons, à franges, à tresses etc...

PRESTATIONS DAMES & HOMMES - TARIFS			
Shampooing neutre	5 €	Mèches dessus de tête	21,50 €
Shampooing autre	7 €	Techniques ombré hair, tye and dye	23,00 €
Coupe	19,00 €	Couleur sans ammoniac	22,50 €
Mise en forme temporaire	15,00 €	Mordançage	5 €
Mise en forme durable	35,00 €	Couleur d'oxydation	20,00 €
Démêlant	4,50 €	Patine	9,50 €
Soin vapeur et ozone	7,50 €	Shampooing éclaircissant	17,00 €
Effets bi-color	38 €	Démaquillant	19,00 €
Mèches tête entière	48 €	Soin colorant	4,50 €

ORGANIGRAMME DU PERSONNEL – FICHE POSTE
Philippe : patron titulaire du Brevet de Technicien Supérieur (niveau de diplôme 5).
Pauline : employée à temps complet titulaire du Brevet Professionnel (niveau de diplôme 4).
Cathy : employée à mi-temps titulaire du Certificat d'Aptitude Professionnelle (CAP) et de la Mention Complémentaire Coiffure, Coupe, Couleur* (niveaux de diplômes 3).
Camille : apprentie 2 ^{ème} année BP.
Cécile : apprentie en MC3C*, titulaire du CAP.
Vous : stagiaire en seconde année de CAP.

Image source internet : <http://alouestdesign.blogspot.com/2010/12/>

POLE 2	C2 - ÉTABLIR UNE RELATION AVEC LA CLIENTELE ET PARTICIPER A L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE	
	Cours relatifs au CAP coiffure	Nom : Prénom : Date :

Documents ressources

Document n° 1

Ikosoft est une entreprise de **développement de logiciels informatiques**, spécialisée dans la gestion de salons de coiffure. C'est une entreprise familiale dont les passions du voyage et de l'informatique ont permis de ramener du monde entier les meilleures idées de gestion pour garantir à tous les clients des outils toujours plus performants et innovants.

Source : <https://www.ikosoft.com/fr-fr/ikosoft-logiciel-gestion-caisse.html>

Avec les outils du logiciel merlin il est possible de gérer facilement : la caisse, le stock, le fichier clients, le carnet de rendez-vous, la fidélisation des clients, devis...

Document n°2

COIFF'IDIS signifie Coiffure, Innovation, Distribution.

Bien plus que grossiste, COIFF'IDIS est un **fournisseur de solutions**. Sa mission est d'accompagner les professionnels de la beauté (coiffure & esthétique) dans leur développement, en proposant des solutions simples et résolument professionnelles. Son offre de distribution, avec plus de 6 000 références, s'articule autour de 3 axes:

1 ^{er} axe	2 ^{ème} axe	3 ^{ème} axe
▼	▼	▼
Des produits et accessoires résolument professionnelle	Des concepts de service et revente , pour reconquérir et fidéliser les femmes dans les salons de coiffure et les instituts de beauté	Une offre de mobilier et d'agencement coiffure et esthétique

COIFF'IDIS est également le partenaire des plus grandes marques :

- des marques classiques et reconnues : Wella, Eugène-Perma, Schwarzkopf l'Oréal... ;
- des marques nouvelles et innovantes : Hairgum, Hot Tools, Mizani... ;
- des marques exclusives : Matrix, Moroccanoil, Phytodess....

Source : <https://www.coiffidis.fr>

Document n°3

Le terme **High-Tech** est un anglicisme regroupant tout ce qui tourne autour des nouvelles technologies : l'informatique, l'Internet, la photo numérique, la Haute Définition, la téléphonie mobile, les tablettes...

Source : <https://cours-informatique-gratuit.fr>

Document n°4

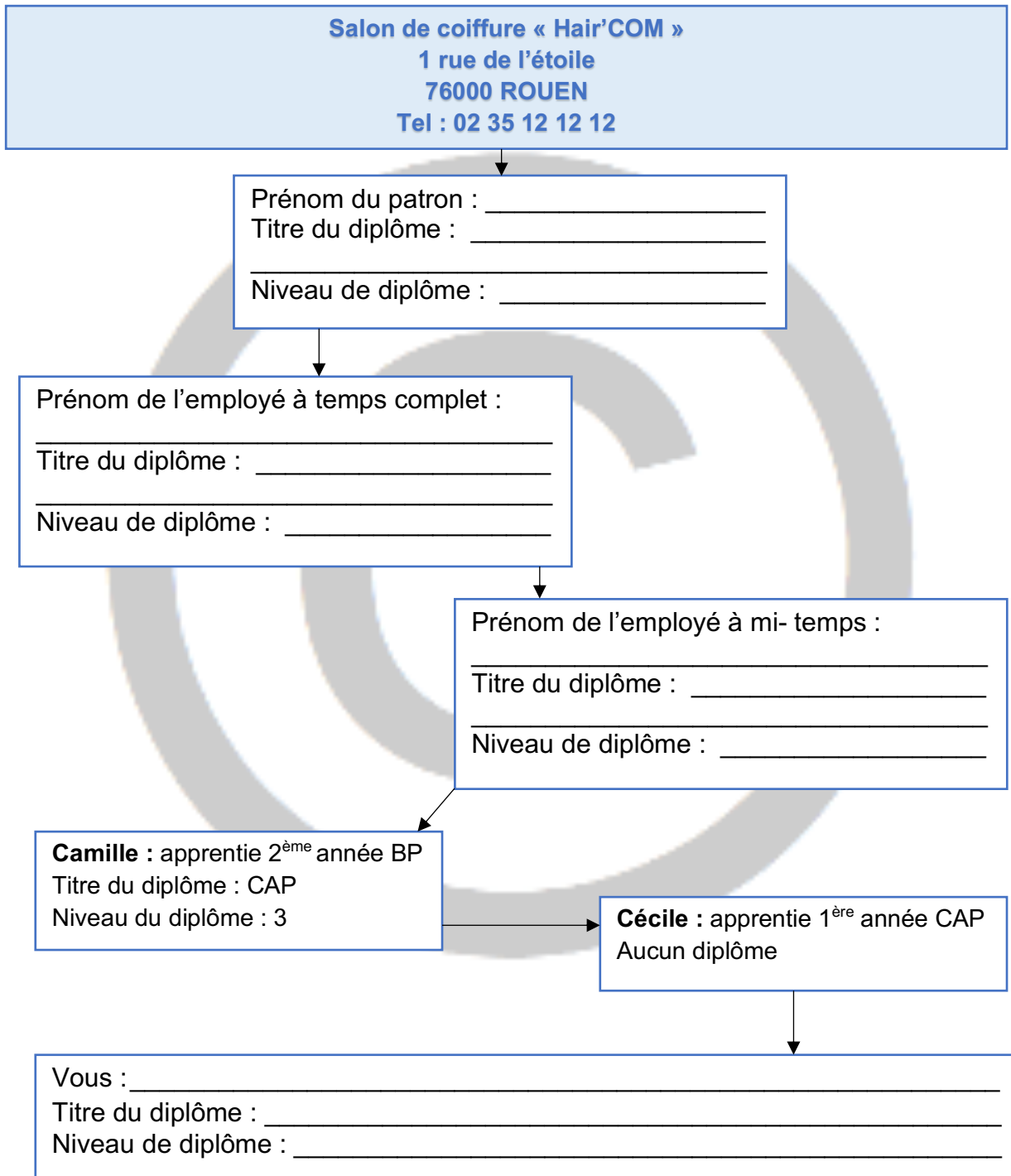
Le bar à coiffures propose des prestations rapides de coupes et de coiffages, sans shampooings, sans couleurs, ces services sont généralement proposés sur un stand (centre commercial, foire expositions...) dit « éphémère ».

La clientèle choisit dans la « collection proposée » le service souhaité, puis se laisse prendre en charge par un professionnel qui réalisera la prestation en 15 minutes chrono.

POLE 2	C2 - ÉTABLIR UNE RELATION AVEC LA CLIENTELE ET PARTICIPER A L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE	
	Cours relatifs au CAP coiffure	Nom : Prénom : Date :

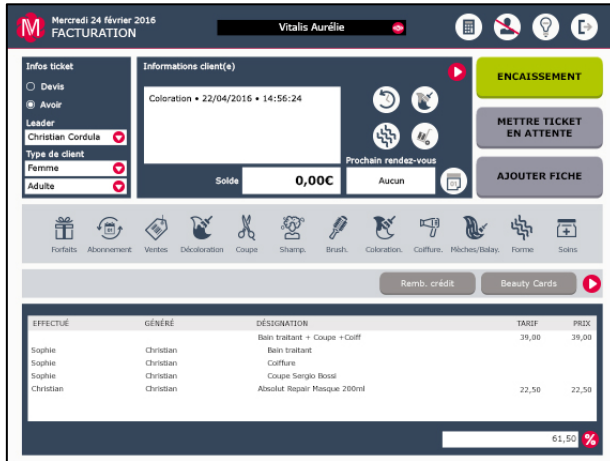
A l'aide du contexte professionnel, des documents ressources et de vos connaissances :

1. Compléter l'organigramme du salon de coiffure.



POLE 2	C2 - ÉTABLIR UNE RELATION AVEC LA CLIENTELE ET PARTICIPER A L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE	
	Cours relatifs au CAP coiffure	Nom : Prénom : Date :

2. Identifier les partenaires du salon en vous appuyant sur chaque visuel.



Nom du partenaire

Source : <https://www.ikosoft.com>

Le partenaire des plus GRANDES MARQUES professionnelles

PHYTODESS

MOROCCANOIL

MATRIX

BIOLAGE

MIZANI

HOT TOOLS PROFESSIONAL

Je suis : _____

Source : <https://www.coiffidis.fr>

3. Cocher la photographie correspondante à l'esprit du salon.

Justifier votre réponse

POLE 2	C2 - ÉTABLIR UNE RELATION AVEC LA CLIENTELE ET PARTICIPER A L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE	
	Cours relatifs au CAP coiffure	Nom : Prénom : Date :

4. **Créer** une affiche publicitaire numérique relative à la promotion d'un « bar éphémère » dont le thème est « la Grèce antique »

Consignes :

- Mettre en avant le salon, ses partenaires, son esprit et le ou les service(s) proposé(s).

Source : <https://madamecoiffures.com>

