

Module 7: Description du module Marketing et direction d'entreprise

**60 leçons de
45 minutes**

Exigences	Avoir terminé avec succès la formation de base de coiffeuse CFC ¹
Compétences	<ul style="list-style-type: none"> • Développer et transposer avec succès des stratégies de marketing • Diriger une filiale avec succès sa propre exploitation, resp. en tant que gérante de salon
Niveaux	1 – 3 (niveaux de la formation professionnelle supérieure)
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Définir sa propre philosophie de l'entreprise • Décrire et justifier le positionnement de sa propre entreprise sur le marché • Montrer l'organisation de sa propre entreprise et expliquer le besoin en personnel et les frais • Montrer les possibilités de financement pour sa propre entreprise et justifier le mode de financement choisi • Développer des stratégies de marketing et justifier le type de stratégie choisi • Expliquer le concept du controlling et l'utiliser dans sa propre entreprise

¹ Par souci de simplification, c'est la forme féminine qui est utilisée pour la désignation de toutes les personnes

Niveaux de la formation professionnelle supérieure		
Niveau 1 = Connaissances correspond à K1 selon le Prof. Frey	Niveau 2 = Compréhension, Application correspond à K2 – K3 selon le Prof. Frey	Niveau 3 = Mise en relation correspond à K4 – K6 selon le Prof. Frey
Restituer ce qui a été enseigné (faire appel aux contenus appris par cœur, automatisé).	Exprimer avec ses propres mots. Transposer ce qui a été appris dans une situation nouvelle .	Décomposer, reconstituer, évaluer des situations complexes en relation avec un nouvel objet.

Module 7: Description du module Marketing et direction d'entreprise

60 leçons de
45 minutes

Certificat de module (Evaluation finale) ci-dessous seule l'expression Certificat de module sera utilisée	Examen écrit: 2 – 3 heures
Répétition du certificat de module	Le certificat de module peut être répété à la prochaine occasion offerte. Aucun délai ne doit être respecté entre les répétitions.
Attestation de cours	Seule la personne responsable des cours est habilitée à délivrer une attestation. coiffureSUISSE recommande une participation d'au moins 80% au cours.
Admission à l'Examen professionnel supérieur	Avoir réussi le Brevet fédéral Les certificats de module des modules 5 – 8 ou les attestations d'équivalence sont valables 5 ans (entre la date d'émission et la date d'admission).

Module 7: Description du module Marketing et direction d'entreprise

60 leçons de
45 minutes

Objectif	Contenu	Indications
Philosophie et positionnement sur le marché	<p>Création, resp. reprise d'un salon de coiffure (transposition de la vision dans la réalité)</p> <p>Personnalité de la gérante:</p> <ul style="list-style-type: none">• Etat de développement personnel• Perspectives de développement personnel <p>Philosophie de l'entreprise:</p> <ul style="list-style-type: none">• Profil et standard de la nouvelle exploitation <p>Positionnement sur le marché:</p> <ul style="list-style-type: none">• Niveau des prix• Segment de clientèle• Objectifs de formation continue• Evaluation de la concurrence• Avantages et inconvénients de la nouvelle exploitation• Prestations de service particulières• Flexibilité• Heures d'ouverture	Loyer (bail), Droit de la propriété, Achat de bien immobilier, Assurance du bien immobilier, Financement par des fournisseurs (connaître la valeur de l'entreprise à reprendre)

Module 7: Description du module Marketing et direction d'entreprise

**60 leçons de
45 minutes**

Objectif	Contenu	Indications
	<p>Plan business:</p> <ul style="list-style-type: none">• Définition générale• But d'un plan business• Elaboration d'un plan business• Contenu d'un plan business <p>Maximisation du bénéfice</p> <p>Planification:</p> <ul style="list-style-type: none">• Investissements• Publicité• Formation continue <p>Localisation et création du commerce:</p> <ul style="list-style-type: none">• Choix du canton• Choix de la région• Ville ou campagne• Centre ou périphérie• Rez-de-chaussée ou étage• Charges de l'administration• Surface du commerce• Contrat d'achat lors du financement du mobilier par le fournisseur	<p>Orienté vers le destinataire, présenté de façon convaincante, réalisable, mesurable</p> <p>Idée du commerce, Produits/Services, Marché, Marketing, Calendrier, Prévisions du chiffre d'affaires et du bénéfice, Organisation de l'entreprise, Besoin de financement, Risques, etc.</p>

Module 7: Description du module Marketing et direction d'entreprise

**60 leçons de
45 minutes**

Objectif	Contenu	Indications
	Assortiment: <ul style="list-style-type: none"> • Lignes de produits • Etendue des lignes de produits • Conditions de livraison • Entretien avec les fournisseurs 	
Organisation	Organisation de l'exploitation: <ul style="list-style-type: none"> • Définition générale • Analyse des formes d'organisation possibles pour l'entreprise • Objectif de la forme d'organisation <ul style="list-style-type: none"> • Mesures d'organisation • Instruments de l'organisation Domaines d'activité de la gérante Besoin en personnel Facteurs des coûts: <ul style="list-style-type: none"> • Définition des coûts • Types des principaux coûts 	Travailler sur des exemples concrets Définir des facteurs d'évaluation par ex. Taille de l'entreprise, Filiales etc. Efficacité, Succès, Stabilité sur le marché, etc. Répartition efficace du travail, voies de communication efficaces, etc. Description des postes, Cahiers des charges, etc. Management, Etablissement d'un budget, Financement, Organisation, Recrutement du personnel, Controlling, etc. Recherche et choix, Engagement, Direction et qualification, etc. Achat de matériel, Salaires, etc. Coûts du matériel, du personnel, autres coûts

Module 7: Description du module
Marketing et direction d'entreprise**60 leçons de**
45 minutes

d

Objectif	Contenu	Remarques
Financement	<p>Possibilités de financement:</p> <ul style="list-style-type: none">• Crédit (Privé, Banque, Fabricant)• Prêts• Garanties• Contrôles <p>Financement en fonction des besoins:</p> <ul style="list-style-type: none">• Besoins financiers• Liquidités• Amortissement	<p>voir Module 5: Financement et investissement Conditions, Solvabilité</p> <p>Exemples concrets</p>
Marketing	<p>Stratégies de marketing:</p> <ul style="list-style-type: none">• Marketing-Mix• Marketing-Concept• Marketing-Communication <p>Communication d'une entreprise</p> <p>Public Relations</p> <p>Organisation</p> <p>Présentation</p>	

Module 7: Description du module
Marketing et direction d'entreprise**60 leçons de**
45 minutes

Objectif	Contenu	Remarques
	Publicité Incitation à la vente Vente personnelle Ouverture de l'exploitation: <ul style="list-style-type: none">• Planification (calendrier)• Budget• Engagement des moyens• Jour de l'ouverture• Controlling	Brochures, Flyers, Annonces, Avis, Supports publicitaires, Cadeaux à la clientèle Vitrines, Page Internet, Manifestations (Show, Foires) Manifestations pour les clients, entretien personnel de conseil et de vente, Controlling
Controlling	Définition du concept Coûts par collaboratrice (facture des frais totaux) Chiffre d'affaires par collaboratrice Rentabilité de la collaboratrice	Facture de la contribution de couverture