



# Seminari e Consulenza settoriale

Saloni Parrucchieri  
Centri estetici  
Centri benessere  
Profumerie

Geprim Snc  
Consulenza & Formazione



# L'approccio al Mercato

Il mercato in cui operano i parrucchieri, i centri estetici, i centri benessere, le profumerie, ha subito notevoli cambiamenti nel corso del passato più recente e altri scenari nel futuro prossimo impongono a queste professioni una specializzazione, una capacità di relazione con la clientela e delle competenze di management sempre più elevate e in grado di vincere le sfide di un mercato in continua evoluzione.

Il know-how di Geprim si è sviluppato unendo le competenze di esperti del settore in oltre 12 anni di attività e viene quotidianamente applicato permettendo ai clienti di identificare obiettivi concreti e raggiungibili di miglioramento e fornendo un supporto efficace e continuativo per l'implementazione delle azioni necessarie.

Il metodo di lavoro rivolge la propria attenzione verso l'organizzazione della struttura, attraverso la ricerca ed il potenziamento dei suoi punti di forza, senza perdere di vista i rapporti con l'esterno, le relazioni con la clientela e il mercato in cui opera. Una cura speciale viene dedicata al miglioramento dei risultati e alla motivazione delle risorse umane sia in chiave di management che di formazione.

Geprim può vantare una struttura altamente flessibile, composta di personale esperto ed in continuo aggiornamento, costantemente in contatto con la vita "sul campo".

In un'epoca di costante cambiamento Geprim propone ai propri clienti una partnership per vincere le sfide quotidiane e costruire un futuro vincente.

# L'approccio al Mercato

Le aree di attività della Geprim:

- CONSULENZA
- FORMAZIONE
- COACHING





# CONSULENZA SETTORIALE

## MARKETING DEL PUNTO VENDITA

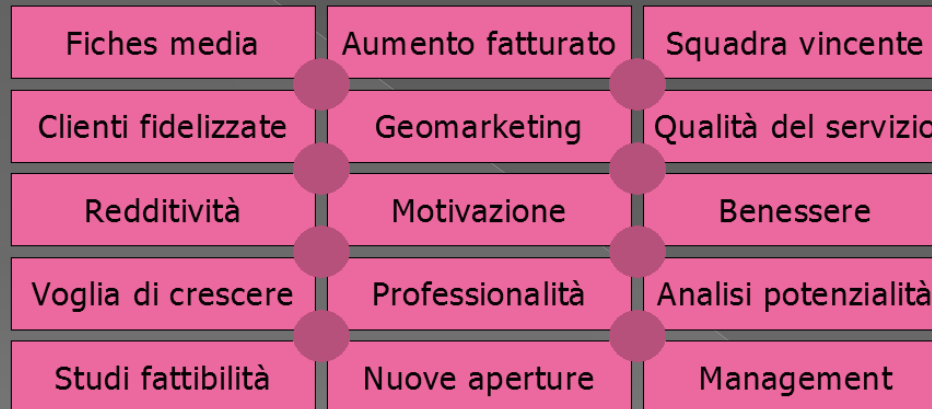


[www.geprim.it](http://www.geprim.it)



# CONSULENZA SETTORIALE

Gli elementi che formano il quadro di riferimento



# Obiettivi

- ❖ Aumento del passaggio all'interno del punto
- ❖ Aumento della fiche media
- ❖ Crescita dello spirito di squadra
- ❖ La filosofia del "Proporre servizi e non vendere"
- ❖ Abbassamento del turn-over



# Strumenti

- ❖ Analisi dei punti di forza/debolezza del punto
- ❖ Organizzazione di eventi low-cost
- ❖ Rafforzamento dell'immagine presso la clientela
- ❖ Organizzazione e supporto delle promozioni
- ❖ Affiancamento alla squadra
- ❖ Organizzazioni e gestione delle riunioni
- ❖ Stesura obiettivi personali e di gruppo
- ❖ Studio di piani di incentivazione
- ❖ e altro ancora





# FORMAZIONE One Day Seminar

Decidi con la passione e tutti ti seguiranno  
sulla strada del Successo



[www.geprim.it](http://www.geprim.it)



# Area Comunicazione

- ◉ Cos'è la comunicazione
- ◉ PNL - Programmazione neuro-linguistica: i pilastri
- ◉ Le tecniche di ascolto come chiave per entrare nell'altro
- ◉ I linguaggi di persuasione
- ◉ Public speaking
- ◉ La gestione delle emozioni
- ◉ La gestione dello stress
- ◉ La tua voce: il tuo successo
- ◉ Team Building. Imparare a creare una squadra di successo
- ◉ Team Coaching. Come motivare gli altri e automotivare se stessi
- ◉ La gestione dei conflitti

# Area Marketing/Vendita

- Rendi raggiungibili i tuoi obiettivi!
- Leader si diventa
- Comunicare per vendere e superare le obiezioni
- Gli “007” della cliente
- Emozioni d’acquisto
- Il Marketing dei sensi

# Percorso di COACHING

Dedicato ai Titolari per favorire lo sviluppo e l'utilizzazione delle proprie potenzialità, integrando in questo percorso di crescita i propri Collaboratori

# Percorso di Coaching

Gli aspetti principali della nostra attività di Coaching sono essenzialmente quattro:

- ◉ L'individuazione dell'esatta situazione attuale del Salone
- ◉ La costruzione degli obiettivi
- ◉ La messa a fuoco delle risorse strategiche per il loro raggiungimento
- ◉ La programmazione e la messa in atto dell'intervento

# Percorso di Coaching

L'intervento per il Salone si articola in un piano operativo che prevede i seguenti passaggi:

- ◉ Sessione introduttiva con il Titolare finalizzata all'analisi approfondita dello STATO ATTUALE e definizione dello STATO DESIDERATO.
- ◉ Valutazione del potenziale presente in Salone attraverso interviste individuali
- ◉ Elaborazione da parte del Coach di un percorso finalizzato al raggiungimento degli obiettivi personali, aziendali e professionali con la definizione del numero di incontri necessari per la crescita di tutto il gruppo.
- ◉ Punto di forza del pacchetto è che ogni volta si valuta il piano di investimento adeguato alle esigenze economiche del Salone.
- ◉ Al termine del programma viene stabilita una sessione di follow-up per la verifica dei risultati raggiunti.

Alcune delle nostre collaborazioni...

L'ORÉAL  
PARIS  
PROFESSIONNEL EDUCATION

Elizabeth Arden

MATRIX  
IMAGINE ALL YOU CAN BE

STUDIO  
PARRUCCHIERI

FRANCOCURLETTO

ALDO  
COPPOLA

ASTA  
ACCONCIATORI

PANARIELLO  
PARRUCCHIERI

Excelsior

CERELLA

trilab  
parrucchieri

I PIERONCINI

SERENI

MARCOGENTILE  
CONCEPT

DEJANEL  
academy

SEBY'S STAFF

Kioma  
group

LA  
ACCADEMIA  
ANDRENA

x Five  
ACCONCIATORI

... e centinaia di interventi  
con Titolari e Collaboratori

[www.geprim.it](http://www.geprim.it)

# Come contattarci:

GEPRIM Snc  
Via A. Casati, 89/M  
20862 Arcore (MB)  
Tel/Fax: 039/6882104  
Mail: [info@geprim.it](mailto:info@geprim.it)  
Web: [www.geprim.it](http://www.geprim.it)

Info line: 331 2178459