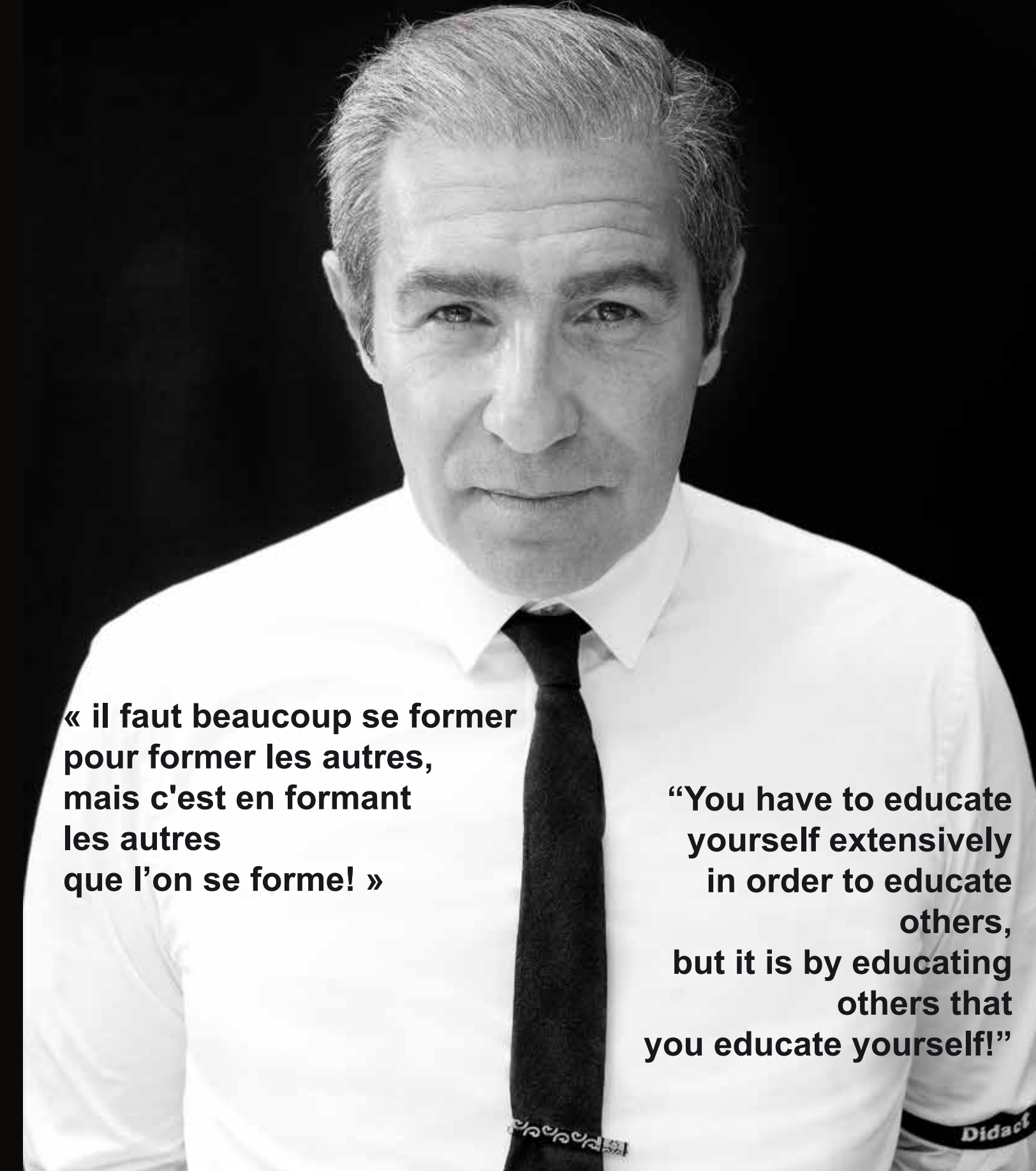


stephaneAMARU art & business institution



**« il faut beaucoup se former
pour former les autres,
mais c'est en formant
les autres
que l'on se forme! »**

**“You have to educate
yourself extensively
in order to educate
others,
but it is by educating
others that
you educate yourself!”**

Career path

Stéphane Amaru started his career in 1983 in the family business, leaving for London in 1994 to join the Toni and Guy group. As International Art Director he taught at the London Academy as well as at seminars throughout the world. In 1998 he went into partnership with Toni and Anthony Mascolo and opened the brand's first French salon in Rue Saint-Honoré in Paris. He launched the company with seven staff. Eight years later it generated 8 million euros in sales and employed over 150 hairdressers in 6 salons. In 2000 he opened the Paris Academy and by 2006 was educating over 6,000 hairdressers each year. Over ten years, Stéphane took part in a succession of MCB (Mondial Coiffure Beauté) shows and seminars throughout France and maintained a close relationship with the media. He became a benchmark for hairdressing education in France.

In 2004 he wrote and published Hyper consultation, a work devoted to customer consultation techniques. In 2006 he was contacted by a major French television channel to star in a 52 minute documentary called Un manager qui décoiffe (A Manager With a Difference) Filmed over a whole year, the programme explored his unusual management techniques within the group. He sold his shares to the group in late 2006, after twice winning the title of Best International Art Director of the Year, in 2003 and 2005, then Best Entrepreneur of the Year in 2006 at the Global Business Awards.

In 2007 he devoted himself to education, sharing the “recipes” which brought him success as a businessman and art director. Accustomed to large audiences, he teaches his adaptive techniques for cutting and styling which offer a totally innovative approach. Specialised in team coaching, image and education he is a showman and maestro of communication. His adaptive techniques make it possible to work ultra fast and produce long-lasting, ready-to-wear cuts. These adaptive techniques are very visual and amaze even the most accomplished audiences during shows. In 2008, drawing on his extensive experience, he became coach for Schwarzkopf France in all hairdressing-related spheres, from management to marketing and education.

To mark this turning point, Stéphane published Individualité (Individuality) and Es-tu un leader ou juste un coiffeur (Are You a Leader or Just a Hairdresser) in October 2008. This double volume is 50% artistic and 50% a purely personal approach to management. He opened his hairdressing Institution in 2011 and created a unique coaching technique combining expertise and social skills, making it possible to couple speed with artistic prowess. Called “360°”, these classes take place at DIDACT HAIR BUILDING, the concept salon opened by Stéphane the same year in a 270 square metre Parisian town house adjoining Saint-Eustache church.

From 2012 onwards, awards came thick and fast. Voted Best Entrepreneur of the Year, he won the prizes for Innovation and Best New Hair Salon with Didact Hair Building at the Business Trophy Awards. In 2013 his team was voted the Best Artistic Team of the Year at the Hairdressing Awards. In 2014 he claimed victory for Best Website and Best Haircare Retailer at the Business Trophy Awards. In 2015 he was voted Mentor of the Year by Estetica Magazine. He won the 2015 Best Hairdresser of the Year award in Tribu-te Magazine's “The Big One” competition. And again in 2015, the Didact hair salon was voted one of the world's 10 best salons at the Estetica Design Awards.

- Mentoring with Redken
- Works with L'Oréal
- CEO and founder of Didact Hair Building
- Art Director at Stéphane Amaru Institution
- Editorial adviser at Biblond, the magazine for hairdressing professionals.
- Coach with Schwarzkopf Professional Henkel
- Founder Toni &Guy France
- Toni&Guy London

Now with a resolutely international focus, he undertakes coaching, management, education, business and artistic guidance assignments in France and worldwide with l'Oréal and Redken.

Contact: stephaneamaru@gmail.com • Cell.: + 33 (0)672.181.463
Purchase scissors and more on www.didact-hair-building.com • www.dhbdealer.com

Plan de carriere

Stéphane Amaru commence sa carrière en 1983 dans l'entreprise familiale, puis part à Londres en 1994 pour rentrer dans le groupe Toni&Guy. Il est Art Director international et enseigne à l'académie de Londres ainsi qu'en séminaires dans le monde entier. En 1998, il s'associe à Toni et Anthony Mascolo, et ouvre rue Saint-Honoré à Paris, le premier salon de la marque en France. Il démarre la compagnie avec sept personnes. Huit ans après, elle génère 8 millions d'euros et emploie plus de 150 coiffeurs sur 6 salons. En 2000, il ouvre en parallèle l'Académie et éduque 6 ans plus tard plus de 6000 coiffeurs par an. Pendant dix ans, Stéphane enchaîne shows MCB et séminaires dans toute la France. Il entretient avec la presse un rapport privilégié et finalement devient la référence de la formation en France.

En 2004, il écrit et édite Hyper consultation, un ouvrage spécialisé dans les techniques de consultation client. En 2006, il est sollicité par une grande chaîne de télévision Française et fait l'objet d'un reportage de 52 minutes intitulé « Un manager qui décoiffe ». Tourné sur 1 an, le sujet traite des techniques singulières de management qu'il utilise au sein de son groupe. Il revend ses parts au groupe fin 2006, après avoir été élu meilleur directeur artistique international de l'année à deux reprises en 2003 et 2005, puis meilleur entrepreneur de l'année" en 2006 au "Global Business Awards".

En 2007, il se consacre uniquement à l'éducation et partage ses "recettes" qui ont fait son succès d'entrepreneur et de directeur artistique. Habitué à de large audience, il enseigne ses techniques évolutives de coupe et de coiffage, qui sont une totale nouvelle approche dans le domaine. Spécialisé dans le coaching d'équipes, l'image et l'éducation, c'est un show-man maître en communication. Ses techniques évolutives permettent d'être ultra rapide d'exécution et donne à la coupe l'option longue durée et prêt-à-porter. En show, « les techniques évolutives » sont très visuelles et surprennent les plus avertis. En 2008, fort de son expérience, il devient « coach » pour Schwarzkopf France, pour lequel il intervient dans tous les domaines liés à la coiffure du management en passant par le marketing et l'éducation.

Pour marquer ce tournant Stéphane édite en octobre 2008 « INDIVIDUALITÉ », et « ES-TU UN LEADER OU JUSTE UN COIFFEUR », un double ouvrage : 50% artistique et 50% pur management personnel. Parallèlement il ouvre son institution de coupe en 2011 et crée une technique de coaching unique qui mélange le savoir-faire et le savoir-être permettant d'allier vitesse et artistique. Ces classes s'appellent 360°; elles ont lieu chez DIDACT HAIR BUILDING, le salon conceptuel qu'il ouvre la même année dans un hôtel particulier de 270 mètres carrés accroché à l'église Saint-Eustache.

A partir de 2012 les récompenses s'enchaînent : Elu meilleur entrepreneur de l'année il gagne le prix de l'innovation et de la meilleure ouverture de salon avec Didact Hair Building aux Business Trophy. En 2013 son équipe est élue meilleure équipe artistique de l'année aux HDA. En 2014 victoire pour le « Meilleur site internet et meilleure revente produit » aux « Business trophy ». En 2015 Mentor de l'Année avec « Estetica magazine », Meilleur coiffeur de l'année 2015 au Big one de « tribu-te magazine », Et en 2015 de nouveau, le salon Didact est élu dans les 10 meilleurs salons au monde aux Estetica design Awards.

- Mentoring, à Redken
- Travaille chez L'Oréal
- Président Directeur Général (PDG) et fondateur, à Didact Hair Building
- Directeur artistique, à Stephane Amaru Institution
- Conseiller de rédaction, à Biblond, le magazine pour les professionnels de la coiffure.
- Coach à Schwarzkopf Professional HENKEL
- Fondateur Toni&Guy France
- Toni&Guy Londres

Aujourd'hui résolument tourné vers l'international, il enchaîne aux cotés de l'Oréal et de Redken les missions de coaching / management / éducation / business et direction artistique en France et dans le monde entier.

Contact: stephaneamaru@gmail.com • Tél. 0672181463
Shopping ciseaux and more sur www.didact-hair-building.com • www.dhbdealer.com

Menu des formations



Global service - pour coiffeurs confirmés

- Classes pour coiffeurs confirmés • Comment s'adapter a toutes demandes et transformer la visite du client en effet whoua • B.a.ba relationnel, Consultation • Pré-texturisation • Couper crêper • Techniques progressives • Le juste prix • Ventas.
- + Bonus : Une conference de 1h30 le soir (incontournable) ou un pass USB INITIUM 2

2 jours 3.000 euros h.t. / Nombre de personnes max : 10

Global service - for experienced hair stylists

- Classes for experienced hair stylists • How to adapt to all requests and add the wow factor to the customer experience • The ABC of interpersonal skills and consultation • Pre-texturising • Cutting, backcombing • Adaptive techniques • The right price • Sales.
- + Bonus: An unmissable one hour thirty minute evening conference or an INITIUM 2 USB pass.

2 days, € 3,000 excluding taxes.

8 coupes pour en faire 100 - indispensable

Comment avec 8 principes faire toutes les coupes possibles

- Donnez du contenu à vos trainings • Suivez le plan de formation du groupe Didact
- + Bonus : pass USB de formation INITIUM 2 offerte ou conférence

2 jours 3.000 euros h.t. / Nombre de personnes max : 10

8 cuts for 100 - Essential

How to do every possible haircut using eight key methods

- Add content to your training courses: • Follow the Didact group's training programme
- + Bonus: a complimentary INITIUM 2 USB pass for training, or conference

2 days, € 3,000 excluding taxes. / Maximum number of participants: 10

Spécial cheveux extrêmes - NOUVEAU

Comment adapter sa technique aux textures extrêmes

- Techniques pour cheveux frisés, très frisés, très raides • Comment créer un service premium dans son salon • Assurer consultation rapidité d'exécution vente et rentabilité.

2 jours 3.000 euros h.t. / Nombre de personnes max : 10

Special "extreme hair" - NEW

How to adapt your technique to extreme textures

- Techniques for curly and very curly or very straight hair • How to create a premium service in your salon
- Ensuring consultations, rapidity, sales and profitability

2 days, € 3,000 excluding taxes. / Maximum number of participants: 10

Stage Management - incontournable

Savoir-être coiffeur, savoir-être boss, savoir- être business

- Marketing • Plans de carrières • Leadership • Réseaux sociaux • Ventas • Motivation • Training • Mentoring. *contenu sur mesure après entretien de vos attentes et vos besoins.
- + Bonus : Un exemplaire du livre "est-ce que j'exagère" offert.

1 journée 1.500 euros h.t. / Nombre de personnes max : 10

Management course - Indispensable

Knowing how to be a hair stylist, knowing how to be a boss, knowing how to make your business work

- Marketing • Career strategies • Leadership • Social networks • Sales • Motivation • Training • Mentoring. *content tailored to your needs after discussing your requirements and expectations.
- + Bonus: A complimentary copy of a book, Est-ce que j'exagère (Am I Exaggerating?)

1 day, € 1,500 excluding taxes. / Maximum number of participants: 10

Démo conference - detox & booster

Alternance de démonstrations sur modèles (organisé par vos soins) et de conférences

*contenu sur mesure après entretien de vos attentes et vos besoins

Nombre de personnes : illimité. 1/2 journée (durée 5 h)

Pour les formations 100%sur mesure

Tarifs : 2 jours, 3.000 euros h.t. / 1 jour, 1.500 euros h.t.

5 heures, 1.000 euros h.t. / 1 heure 30, 500 euros h.t. soirée hors week-end

démonstration, conférence ou animation de training

Tarif pour plus de 10 personnes,100 euros h.t. par personnes supplémentaires.

Shows et séminaires plus de 20 personnes sur devis.

Demo-conference: Detox & Booster

Alternating demonstrations with models (provided by yourself) and conferences

*content tailored to your needs after discussing your requirements and expectations

Number of participants: unlimited. ½ day (5 hours)

For the 100% bespoke training sessions

Prices: 2 days, € 3,000 excluding taxes / 1 day, € 1,500 excluding taxes

5 hours, € 1,000 excluding taxes / 1h ½, € 500 excluding taxes, on weekday evenings only

Demonstrations, conferences or training facilitation

Price for more than 10 people: € 100 excluding taxes per extra person.

Prices on demand for shows and seminars for more than 20 participants.