



Conseil émotionnel

18, Rue de Monttessuy
75007 Paris
Tél : 01 47 53 79 16
messages@cinquimesens.com
www.cinquimesens.com

Maîtrise des compétences clés pour un conseil émotionnel dans la vente du parfum

Profil

- Commerciaux
- Conseillères de vente
- Animatrices
- Formatrices

Objectifs

- Comprendre la relation de communication d'une vente
- Acquérir une nouvelle technique de vente par l'émotionnel
- Savoir identifier le style de votre cliente
- Savoir associer le parfum qui lui convient grâce à la méthode PPI (Parfum, Personnalité, Image)
- Utiliser les mots clés du PPI pour transformer son émotion en acte d'achat

Programme

- Rappel des fondamentaux de la vente
- La pyramide des émotions : 3 états émotionnels
- Vendre un parfum, c'est provoquer, comprendre, respecter et partager les émotions
- Les émotions traduisent la qualité d'une relation
- La raison fait réfléchir L'émotion fait agir

Le poids des apparences : Style et Personnalité

- Qu'est ce qu'un style ?
- Découverte des différents styles vestimentaires et de son propre style
- Etude approfondie de chacun des styles
- Concordance entre styles et parfums
- Les mots pour en parler

Étude des styles ponctuée de mise en pratique de la relation émotionnelle entre le vendeur, le client et le produit.

Outils

- 1 Dossier pédagogique

2 jours