

CONSEIL ET DIAGNOSTIC POUR OPTIMISER LA VENTE

DURÉE

2 jour(s) soit 14,00 heures

PUBLIC

- Conseiller(e) de vente,
- Formateur / Formatrice,
- Animateur / Animatrice de vente.

PRÉ-REQUIS

- Maîtrise de la langue française (existe en anglais, nous contacter),
- Sans anosmie.

MOYENS ET SUPPORTS

Pendant le cours :

- Présentation support visuel,
- Touches olfactives.

Après le cours :

- Dossier pédagogique dématérialisé (via Extranet).

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- 70% d'apports théoriques et de connaissances,
- 30% de pratique (mise en situation),
- Séances de formation dispensées en présentiel.

OBJECTIFS

- Adapter le discours de vente en fonction du profil des clients (âge, genre, style...),
- Savoir bien conseiller son client selon sa personnalité et proposer une expérience client unique,
- Se servir d'un vocabulaire émotionnel lié au parfum afin de provoquer des ventes.

DESCRIPTION / CONTENU

- Vision globale du marché de la beauté : différents canaux de distribution, digitalisation...
- Décrypter son client : étude du comportement générationnel et des différentes typologies,
- Prendre en compte les éléments identitaires d'un parfum : la marque, le nom, le packaging, les familles olfactives, l'histoire du parfum (travaux pratiques),
- Faire correspondre des styles et des personnalités aux préférences olfactives (description des styles et travaux pratiques),
- Vente émotionnelle : provoquer, comprendre, respecter une émotion lors de la vente.

MODALITÉS

Évaluation :

- Tests et exercices réguliers,
- Travaux pratiques,
- Questions orales régulières de contrôle des connaissances,
- Questions à Choix Multiples (QCM) / Quiz / Evaluation.

Suivi :

- Émargement,
- Évaluation des acquis,
- Attestation de formation.

