CINQUIÈMEsens
Éveille les émotions

CONSEIL ET DIAGNOSTIC POUR OPTIMISER LA VENTE

DURÉE
2 jour(s) soit 14,00 heures

PUBLIC
Conseillers et conseillères de vente, formateurs et formatrices, animateurs et animatrices de vente souhaitant mieux relier la connaissance du client à la présentation d'un parfum.

PRÉ-REQUIS
- *Maîtriser la langue française. Pour une formation en anglais, nous contacter.*
- *Sans anosmie.*

MOYENS ET SUPPORTS
Pendant la formation. Un support visuel et des touches olfactives accompagnent les apprentissages et les mises en situation.
Après la formation. Vous conservez un dossier pédagogique dématérialisé, accessible via l'Extranet.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE
La formation se déroule en présentiel. Elle associe 70 % d'apports théoriques et 30 % de pratique, sous forme de mises en situation, pour appliquer les connaissances à la relation de vente.

OBJECTIFS
À l'issue de la formation, vous serez en mesure de :
Adapter votre discours de vente au profil du client pour personnaliser votre conseil.
Conseiller un parfum en tenant compte de la personnalité, du style et des préférences olfactives du client.
Utiliser un vocabulaire émotionnel lié au parfum pour enrichir l'expérience de conseil et accompagner la vente.

DESCRIPTION / CONTENU
Un conseil pertinent relie les préférences du client à l'identité d'un parfum. Vous travaillez cette relation à travers les profils, les styles et les émotions. Les mises en situation vous aident à adapter votre discours et vos recommandations, dans votre pratique du conseil, de la formation ou de l'animation de vente.
Le marché de la beauté : canaux de distribution et digitalisation.
La compréhension du client : comportements générationnels et différentes typologies.
Les éléments identitaires du parfum : marque, nom, packaging, familles olfactives et histoire, avec travaux pratiques.
Les liens entre styles, personnalités et préférences olfactives, avec travaux pratiques.
La vente émotionnelle : susciter, comprendre et respecter une émotion pendant le conseil.

MODALITÉS
Les acquis sont évalués par des tests et exercices réguliers, des travaux pratiques, des questions orales et des QCM ou quiz. Le suivi comprend l'émargement, l'évaluation des acquis et une attestation de formation.

