



Expertise Diagnostic Olfactif



Proposer une approche alternative à la vente traditionnelle du parfum basée sur une expérience client unique



CINQUIÈME SENS

Parler vrai, sentir vrai



OBJECTIFS

- Comprendre la relation de communication d'une vente
- Adapter son conseil parfum à la personnalité de sa clientèle
- Intégrer la dimension générationnelle du consommateur et maîtriser ses différents rapports au parfum.
- Dresser un diagnostic olfactif pour proposer un conseil sur mesure, rassurant et fidélisant.
- Utiliser des mots clés pour transformer cette expérience sur mesure en acte d'achat.



Commerciaux - Conseillères de vente - Animatrices - Particuliers - Experts parfum - Data managers



Cette formation est dispensée en français. Aucun autre pré requis n'est nécessaire pour s'inscrire et y participer.



1 Dossier pédagogique



2 jours soit 14 heures



1 120 € HT soit 1 344 € TTC



CONTENU

- Les différents circuits de distribution du parfum & ses business models, le cross canal : magasin physique, e-boutique, site internet, réseaux sociaux et market-places.
- Rappel des fondamentaux de la vente : vendre en 5 étapes, typologie d'acheteurs, la pyramide des émotions, les 4 profils de consommateurs.
- Études de 6 générations de consommateurs de parfums.
- Préférences olfactives (familles, facettes et notes) = une offre ciblée
- Intégrer la dimension digitale



À Paris

- 5 et 6 juin
- 26 et 27 septembre

À Grasse

- 12 et 13 février



CONTACTEZ-NOUS



01 47 53 79 16



contact@cinquimesens.com

Formation Conseil & Développement