



Comprendre pour aimer et mieux vendre le parfum

Déterminer un diagnostic olfactif adapté au consommateur.

OBJECTIFS

- Étudier l'évolution des grandes familles olfactives dans le temps.
- Connaître les matières premières par famille et les parfums associés.
- Comprendre la relation de communication d'une vente.
- Adapter son conseil parfum à la personnalité du client.
- Intégrer la dimension générationnelle du consommateur.
- Dresser un diagnostic olfactif personnalisé, rassurant et fidélisant.

CONTENU

- Le marché de la beauté.
- Le comportement générationnel.
- L'ADN du parfum.
- L'odorat.
- Le langage des odeurs : 7 Familles / 18 Facettes.
- Décrypter son client.
- Typologie clients.
- Style & Personnalité.
- Le profiloscope.
- Le conseil et la vente émotionnelle



Tout acteur en contact direct avec le client, dans un rapport de vente émotionnelle.



Cette formation est dispensée en français et ne nécessite aucun autre prérequis pour y participer ou s'y inscrire



4 jours soit 28 heures



Dossiers pédagogiques



66909



1 520 € HT soit 1 824 € TTC



PARIS

14, 15, 28 et
29 mars

GRASSE

19, 20, 26, 27 septembre

24 & 25 octobre

7 & 8 novembre