

Durée : 2 jours.

Public :

Les conseillères boutique, magasins, points de vente. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Etre curieux, pratiquer l'écoute active pour mieux vendre. Pouvoir conseiller avec aisance les clients, connaître les principes de la vente émotionnelle et des codes du luxe. Comment être plus à l'aise vis-à-vis des clients

Pré-requis :

Venir avec ses accessoires personnels favoris, des produits et son book client.

Méthodes :

Etude de cas et jeux de rôle tenant compte de la réalité du terrain. Echanges entre les participants et des retours d'expériences autour des bonnes pratiques, mise en situation.

Evaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire. Dernière MAJ : Avril 2024

L'image personnelle et professionnelle : comment être plus à l'aise

Impact du premier contact.

Etude des éléments constitutifs du look et de son image

Sensibilisation à sa propre image, à celle des autres stagiaires

Acquérir, développer et véhiculer une image valorisante

Acquérir une meilleure aisance et assurance

Amélioration du climat relationnelle avec ses collègues et les clients

Acquérir une meilleure motivation quotidienne et développer son enthousiasme

Comment augmenter sa productivité grâce à une meilleure image de soi

Comment augmenter sa productivité grâce à une meilleure image de soi

Comment être Personal Shopper

Le concept - Pour qui ?

Parcours shopping

Accompagnement en boutique

Préparation

Réalisation

Analyse du client et des besoins

Psychologie du consommateur

Satisfaction et fidélisation du consommateur

Savoir utiliser la réassurance

Repérer les signaux d'hésitation du client

Les codes de la vente haut de gamme

Le choix des mots

Les attitudes à éviter, les erreurs à ne pas commettre

Introduction au Luxe

L'importance des codes et conventions

La présentation sur le point de vente

L'accueil et l'approche client

La vente émotionnelle

Connaître son client

Initier le dialogue avec naturel, s'adapter au client

Découverte des besoins et des motivations d'achat

Etre curieux

Pratiquer l'écoute active

Utiliser les tactiques et les techniques de la vente émotionnelle

Pratiquer l'annonce et l'échoémotionnel, la légende et la personification du produit

Pratiquer le recours aux sens, la combinaison émotionnelle

Pratiquer le recours aux sens, la combinaison émotionnelle

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.