

Prêt-à-porter : le conseil client personnalisé

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant aura les clés pour :

- Instaurer une relation de confiance avec son client
- S'adapter à chaque personnalité
- Développer des connaissances techniques en conseil en image : (morphologie, colorimétrie, style)
- Découvrir les attentes et besoins des clients : motivations profondes
- Analyser les freins et savoir y répondre
- Apporter à chaque client une expérience shopping unique

Public concerné : vendeurs et commerciaux en prêt-à-porter

Prérequis : métier du prêt-à-porter

Durée : 7 ou 14 heures

Nombre de participants : 1 à 12

Programme de formation

1 – L'entrée en relation avec son client

Assurer un accueil de qualité et réussir le premier contact

Entrer en relation avec son client

Inspirer confiance

Proposer votre expérience shopping

2 – La découverte du client

Poser les bonnes questions

Pratiquer l'écoute active

Développer un savoir-être orienté satisfaction

Se positionner

S'adapter à chaque personnalité

Développer son argumentaire de vente

3 – Compétences techniques du conseil en image

Colorimétrie : conseiller et associer les couleurs

Morphologie : créer l'harmonie

Personnalité : trouver le style vestimentaire adapter

Assemblage : créer un look

Accessoires : utiliser les bons accessoires