CONSEILLER.ERE EN IMAGE ET EN MAGASIN

PRÉSENTIEL

www.fore.fr

MODALITÉ DE FINANCEMENT :
CONTRAT D'APPRENTISSAGE
POLE EMPLOI
VAE

DURÉE : 350H
280H EN CENTRE
70H EN ENTREPRISE

PUBLIC
Toute personne ayant un intérêt et/ou une expérience dans le stylisme, l'esthétique.

PRE-REQUIS
Fibre commerciale.
Sens du service client et de la communication.

RÉFÉRENT HANDICAP

CONTACT
FORE ENTREPRISE
Moudong Sud
97122 Baie-Mahault
0590 38 00 40
fore.entreprise@fore.fr
www.fore.fr/entreprise

FORMATION ÉLIGIBLE AU CPF

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :
- Conseiller les clients en prenant en compte leurs besoins et motivations afin de déployer les techniques de ventes adaptées
- Assurer une veille sur les produits et services proposés
- S'approprier les savoir-faire et les savoir-être nécessaires à l'exercice de conseiller en image
- Conduire un accompagnement personnalisé en conseil en image, adapté aux besoins du client
- Faire des propositions de produits complémentaires ou de substitution et conclure la vente par l'encaissement

CONTENU ET THÈMES ABORDÉS

Accompagner un client dans la valorisation de son image personnelle
- Accueillir un client, Adopter une posture de conseiller
- Connaitre tous les aspects de l'image
- Connaître les caractéristiques des couleurs
- Clarifier la demande et les besoins du client

Valoriser le client par le style
- Etude du style
- Acquérir le process et des méthodes d'analyses morphologie silhouette au féminin et au masculin
- Observer et analyser les différentes particularités d'une silhouette
- Equilibrer et harmoniser la silhouette
- Conseiller la personne sur son choix de coupes de vêtements, matières, couleurs
- Mettre en valeur le visage
- Réaliser une analyse du style vestimentaire présente et future

Connaissance des produits et l'animation de l'espace de vente
- Assurer une veille sur les produits et services proposés
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises
- Vendre et conseiller le client en magasin
- Types de clientèle

Vendre et conseiller le client en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée
- Rapport et obligations client/conseiller(ère)

Utilisation d'une communication adaptée
- L'image et la communication :
L'image premier moyen de communication ?
- Harmoniser le langage :
Appliquer la procédure langage, s'adapter au client
- Harmoniser le comportement externe / gestuelle

METHODES & OUTILS PEDAGOGIQUES :
Apports théoriques. Entrainement avec des cas concrets et des mises en situation.
Exercices avec vidéo. Outils de diagnostics, support de cours.

VALIDATION :
Validation de un/des blocs de compétences du Titre Professionnel Vendeur conseil en magasin
Attestation de fin de formation.

EVALUATION :
Evaluation au fur et à mesure de la progression
Evaluation finale sanctionnée par le passage d'un examen devant un jury de professionnels
Appréciation par le participant du niveau d'amélioration de ses connaissances et compétences.

MAJ : 2022