

PARFUMS & TECHNIQUES DE VENTE

INFOS GÉNÉRALES

Écolage : 1'990 CHF

Obtention : Certificat

Durée : 8 jours (16 sessions)

Participant/e-s : 5-10 personnes

Cible : 18 ans/ou en reconversion professionnelle

DATES

26-27-28-29 octobre

2-3-10-11 novembre

13 novembre (examen)

HORAIRES

9h00-12h00

13h00-16h00



OBJECTIFS

Cette formation est idéale pour intégrer le monde de la parfumerie. Elle apporte une réelle connaissance des odeurs et développe votre sens des senteurs. Vous allez voyager à travers différentes époques, connaître et pratiquer avec les plus belles marques de parfumerie. Les familles olfactives, les matières premières, les molécules de synthèses n'auront plus de secret pour vous.

CONTENU

Parfums (5 jours)

L'odorat

L'histoire du parfum

Les procédés de transformation

Les différentes matières premières

La pyramide olfactive

La classification des parfums

Techniques de Vente (3 jours)

Les outils et méthodes de vente

Les étapes de la vente

Vendre avec les codes du luxe

Mise en action de jeux de rôle

PERSPECTIVES

Le/la Conseiller/ère de Beauté en Parfumerie accueille et conseille les clients sur les produits de beauté (parfums, maquillage, cosmétiques). Le/la Conseiller/ère a pour mission de déterminer les produits cibles auprès d'une clientèle de plus en plus exigeante.

Au sein du magasin, le/la Conseiller/ère a pour rôle de fidéliser, de satisfaire la clientèle, maintenir et développer l'image d'une marque ou d'un magasin spécialisé.

Il existe de nombreuses opportunités de postes dans les parfumeries, les grandes enseignes de parfumerie ainsi que dans les parapharmacies. Après quelques années d'expérience, on peut devenir chef de rayon ou responsable de stand.