



### INFOS GENERALES

Écolage : 990.- CHF  
(Validité offre au 31.12.24)

Obtention : Attestation  
Participant-e-s : 5-10 personnes

Cible : 18 ans/ou en reconversion professionnelle

### HORAIRES/DATES

9h30-12h30 13h30-16h30

### OBJECTIFS

-La formation techniques de vente va vous faire gagner en impact lors d'un entretien de vente.

-Construire une découverte client complète, présenter une argumentation personnalisée, maîtriser les réponses aux objections tout en développant une expérience client unique n'aura plus de secret pour vous.

-Vous allez connaître et adopter les bonnes postures verbales et non verbales de la vente.

### CONTENU

1. Introduction
2. La vente conseil
3. L'empathie
4. Le conseiller-ère de vente en parfumerie
5. La mission du conseiller-ère en parfumerie
6. Outils et méthodes
7. Les étapes de la vente
8. Valoriser son image à travers le savoir-faire et savoir être
9. Les clés d'une vente réussie

### DATES

**Durée : 3 jours (6 sessions)**

**Le 02-03-04 septembre 2024  
ou**

**Le 09-10-11 septembre 2024  
ou**

**Le 17-23-24 septembre 2024  
ou**

**Le 07-08-09 octobre 2024  
ou**

**Le 14-15-16 octobre 2024  
ou**

**Le 21-22-23 octobre 2024  
Ou**

**Le 28-29-30 octobre 2024  
Ou**

**Le 04-05-06 novembre 2024  
Ou**

**Le 11-12-13 novembre 2024  
Ou**

**Le 18-19-20 novembre 2024  
Ou**

**Le 25-26-27 novembre 2024  
Ou**

**Le 02-03-04 décembre 2024  
Ou**

**Le 09-10-11 décembre 2024**

Aujourd'hui la vente est en perpétuelle mouvance, les clients sont de plus en plus informés et exigeants, ce qui demande d'être présent et attentif.

Une vente réussie est la conséquence d'un accompagnement personnalisé et réfléchi.

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