



INFOS GENERALES

Écolage : 990.- CHF
(validité offre au 30.06.26)

Obtention : Attestation

Participant-e-s : 5-10 personnes

Cible : 18 ans/ou en reconversion professionnelle

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 developper une experience 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

HORAIRES/DATES

Durée : 3 jours (6 sessions)
De 9h30-12h30 13h30-16h30

Le 09-10-11 mars 2026

ou

Le 20-21-22 avril 2026

ou

Le 18-19-20 mai 2026

ou

Le 22-23-24 juin 2026

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.