

Public

Vendeur en prêt-à-porter
féminin/masculin.

Les plus

Formation
personnalisée et
adaptée au produit.

Formation flexible et
modulable.

Jeux de rôles et
mises en situation.

Formation évaluée et
validée par un
diplôme.

Formateurs

Sonia Besson
Elvita Guigoz
Madeleine Meister

Durée

Modulable.

Prix

Rencontrons-nous
pour adapter un
programme sur
mesure à vos
besoins et établir un
devis.

Informations et inscription

contact@jonction.ch
022/364.22.29

Image et psychologie de vente



Notre mission

Un client souhaite être reconnu, conseillé et accompagné dans son achat. Offrez-lui une vente sur mesure et un niveau de qualité à la hauteur de ses attentes pour le séduire durablement. Nous vous transmettons les outils nécessaires pour offrir à votre client une sélection de vêtements et accessoires appropriés à sa personnalité et à ses besoins.

Thèmes

Module 1 – Vendeur, carte de visite de l'entreprise – 2 jours

Première impression – communication non-verbale (comportement et gestuelle) – codes vestimentaires professionnels - du plus formel au moins formel.

Module 2 – Psychologie de vente – 2 jours

Accueil du client – profils de personnalité – découverte des besoins implicites – techniques de communication, d'argumentation et de persuasion – objections et réclamations – ventes additionnelles – fidélisation.

Module 3 – Colorimétrie – 2 jours

Typologie colorimétrique du client (théorie des 4 saisons) – choix des bonnes couleurs (vêtements et accessoires) selon le passeport couleurs du client – couleurs neutres, couleurs accents, noir et blanc – harmonie des couleurs – psychologie des couleurs.

Module 4 – Style et valeurs – 1 jour

Style(s) et valeurs profondes du client.

Module 5 – Morphologie femmes – 3 jours

Morphologie femmes – morphologie rondes – formes – matières – motifs – longueurs et proportions.

Module 6 – Morphologie hommes – 3 jours

Morphologies hommes – morphologie ronds – formes – matières – motifs – longueurs et proportions – chemises et cravates.