

LE CONSEIL PERSONNALISE COMME ATOUT COMMERCIAL – 1^{ère} partie

Durée	1 journée soit 7 heures pour 5 à 8 personnes
Public	Les salariés d'entreprises du commerce des Textiles et de l'habillement domiciliées en Languedoc Roussillon
Objectifs	Professionaliser les métiers du commerce de l'habillement et du textile Les stagiaires en formation seront capables d'utiliser les grands principes d'harmonisation de l'image et de conseiller individuellement leurs clients (es) : Savoir utiliser les techniques de base du conseil en image Prendre soin de soi et gagner en crédibilité visuelle pour favoriser la « relation clientèle » Identifier les différentes personnalités, les mettre en valeur et savoir les traduire dans leur aspect extérieur Gagner en confiance, en assurance, en expertise et en capacité relationnelle Donner les moyens aux stagiaires de répondre encore mieux aux exigences spécifiques de leur métier

Programme

Module 1 Lancement de la formation – 1h

Donner la logistique – Présentation de l'animateur, des stagiaires et du programme – Donner les objectifs de la journée et recueillir les attentes des participants (es) – Remise des livrets

Module 2 Le poids des apparences – 2h

L'importance de la communication non verbale dans les relations personnelles et professionnelles.
Identifier les vecteurs d'image du conseiller de vente textile et habillement
Reconnaître ses qualités et les mettre en valeur
Identifier la personnalité et les qualités de ses clients et les mettre en valeur
Définir son message personnel et professionnel à véhiculer
Valoriser ses points forts et améliorer ses points de vigilance

Module 3 Valoriser son image et celle de ses clients par les couleurs – 2h

Découvrir les familles de couleurs qui correspondent aux différentes typologies
Comprendre et savoir utiliser la méthode des « chaud ou froid »
Atelier couleur = Définition de ses « bonnes couleurs » (vêtements, maquillage, coiffure, accessoires)
Découvrir l'harmonie et la symbolique des couleurs
Savoir harmoniser les couleurs pour définir les proportions agréables à l'œil pour ses tenues vestimentaires
Proposer et conseiller à ses clients leur « bonne palette » de couleurs

Module 4 Mettre en valeur les différentes personnalités par les accessoires – 1h30

Éliminer les massacres d'image et de style
Savoir choisir les accessoires pour rendre son client unique et satisfait

Module 5 Analyser les situations et conclure – 30 minutes

Valoriser ses points forts et améliorer ses points de vigilance

Méthodes pédagogiques actives et apports théoriques.
Outils pédagogiques : mise en situation, ateliers, exercices, test de personnalité, remise du nuancier, d'un manuel et des fiches personnelles.

LE CONSEIL PERSONNALISE COMME ATOUT COMMERCIAL – 2^{ème} partie

Durée	1 journée soit 7 heures pour 5 à 8 personnes
Public	Les salariés d'entreprises du commerce des Textiles et de l'habillement domiciliées en Languedoc Roussillon
Objectifs	Professionaliser les métiers du commerce de l'habillement et du textile Les stagiaires en formation seront capables d'utiliser les grands principes d'harmonisation de l'image et conseiller individuellement leurs clients (es) : Savoir accompagner et un conseiller ses clients dans l'acte d'achat et être force de proposition par rapport à leurs attentes pour transformer le conseil en achat Signer et parfaire la tenue vestimentaire proposée, grâce aux accessoires Gagner en confiance, en assurance, en expertise et en capacité relationnelle Donner les moyens aux stagiaires de répondre encore mieux aux exigences spécifiques de leur métier

Programme

Module 1 **Lancement de la formation – 30 minutes**

Donner la logistique – Présentation du programme et des objectifs de la journée et recueillir les attentes des participants (es) – Remise des livrets

Module 2 **Identifier et définir vos compétences en tant que conseiller de vente textile – 1h**

Votre rôle en six compétences (mise en situation en individuelle)
Définir les attentes de vos clients
Éviter les écueils du « forcing », écouter et respecter ses clients
Savoir utiliser le « bon langage » (exercice en groupe)
Être force de proposition avec tact et assurance

Module 3 **Savoir reconnaître et nommer les différences – 2h30**

Quelques règles pour une bonne analyse morphologique
Étude des différentes morphologies
Savoir déterminer la forme de la silhouette (mise en situation en individuelle puis en groupe)
Les proportions hanches hautes et hanches basses (mise en situation en individuelle)

Module 4 **Valoriser la silhouette de son ou sa cliente – 2h30**

Les effets d'optiques, la mise en focus, les règles de camouflage (exercice en groupe)
Les matières et des imprimés appropriés à chaque morphologie
Savoir choisir les accessoires pour rendre son client unique et satisfait (les sous-vêtements, les écharpes, les ceintures, les sacs, les bijoux, les chaussures)

Module 5 **Analyser les situations et conclure – 30 minutes**

Valoriser ses points forts et améliorer ses points de vigilance

Méthodes pédagogiques actives et apports théoriques.
Outils pédagogiques : mise en situation, ateliers, exercices en individuels et en groupe, test de personnalité, d'un manuel et des fiches personnelles.