

## Vendre et conseiller le maquillage

### Objectif

Réaliser les maquillages « flash » et apprendre à conseiller et à vendre des produits en simultané

### Public

Toute personne souhaitant développer ses compétences en vente conseil spécialisée en maquillage

### Méthodes et moyens utilisés

Alternance de théorie et de mise en situation pragmatique

### Durée

2 jours (soit 14h)

### Horaires

9h00-12h30 / 14h00-17h30

### Contenu de la formation

#### La technique réflexe pinceau pour le maquillage flash en magasin :

Différence entre prestation de service et maquillage flash en magasin.  
Organisation générale : le matériel, le démaquillage, ses possibilités en magasin  
Le teint, les yeux, la bouche  
Les couleurs, les textures  
Réalisation de maquillage flash  
La fiche conseil

#### L'argumentation générale :

Reconnaître les besoins, les analyser, proposer des solutions, des actions, du résultat  
Choisir le(s) bon produit(s) et argumenter en fonction de la marque choisie  
Conclure la vente du premier achat et développer la vente complémentaire  
Argumenter les doses d'essai et fidéliser