

Vendre et conseiller le soin

Objectif

Allier la connaissance et la technicité des produits de soin à la vente conseil personnalisée

Public

Toute personne souhaitant développer des compétences en vente conseil spécialisée en soin

Méthodes et moyens utilisés

Alternance de théorie et de mise en situation pragmatique

Durée

3 jours (soit 21h)

Horaires

9h00-12h30 / 14h00-17h30

Contenu de la formation

Découverte des 4 dimensions de la clientèle soin :

Savoir adapter son comportement à chacune de ses clientes
Le client : sa peau / son produit / ses gestes
Entrer en phase et rester en phase avec votre cliente. Les canaux de communication

Le diagnostic de peau :

Les différents types de peau
Les troubles du mécanisme de la peau

Faire vivre le produit soin :

Découverte du produit à travers les sens
Argumenter le produit en utilisant les sens : résultats beauté / actions et propriétés / texture
Fréquence et mode d'utilisation des produits de soin
L'argumentation générale
Reconnaître les besoins, les analyser, proposer des solutions, actions, du résultat
Choisir le(s) bon produit(s) et argumenter en fonction de la marque choisie
Boucler la vente du premier achat et développer la vente complémentaire (la spirale des ventes)
Argumenter les doses d'essai