















Programme de formation :

Apporter un service de conseil personnalisé en boutique de prêt à porter

 <p>PUBLIC : Conseillères-ers de vente en boutique de prêt-à-porter</p>	 <p>OBJECTIF GENERAL : A l'issue de cette formation, le stagiaire est capable de : Accueillir et fournir un service de conseils personnalisés à sa clientèle et proposer un accompagnement shopping sur-mesure.</p>
 <p>PRE-REQUIS : Venir avec une sélection de vêtements 4 à 5 pièces par personnes ou un vestiaire complet</p>	 <p>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES : A l'issue de la formation, le participant sera en mesure de : - Identifier les besoins de son-sa client-e à partir des critères de style de vie, couleurs, matières et formes - Constituer un vestiaire adapté et harmonieux - Accueillir et fournir un service d'accompagnement personnalisé en boutique et accompagner le client-e dans sa démarche d'achat</p>
 <p>PARTICIPANTS : De 2 à 8 participants</p>	<p>MODALITES D'ORGANISATION :</p>  <p>La formation est dispensée en présentiel</p>  <p>Au sein de votre boutique ou en salle de formation</p>  <p>Aménagements spécifiques : Nous prévenir en amont de la formation pour mettre en place les mesures nécessaires pour accéder ou suivre cette formation</p>
 <p>DUREE : 1 journée de 7 heures</p> <p>HORAIRES : 9h00-12h30/13h30-17h00</p>	 <p>MODALITES PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alternance de méthodes actives, affirmatives et participatives - Apports théoriques par le formateur et remédiation lors des restitutions des travaux des stagiaires - Démonstrations pratiques et mises en situation - Supports pédagogiques remis aux stagiaires
 <p>DATES DES SESSIONS : Nous consulter</p>	 <p>MOYENS D'EVALUATION :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Questionnaire de satisfaction - Exercices d'application permettant d'évaluer les acquis avant ou après chaque séquence, en binôme, en groupe ou en individuel selon les sujets
 <p>TARIF : Nous consulter</p>	 <p>ORGANISME ET FORMATRICE Sophie Pain - Société 13.7 Communication – Coach et formatrice en communication et image, certifiée du titre professionnel de conseillère en image personnelle et communication (RNCP). Elle conseille et accompagne les individus dans leur démarche de valorisation de leur image personnelle et professionnelle en boutique de prêt à porter et en entreprise.</p>

Programme de formation : Apporter un service de conseil personnalisé en boutique de prêt à porter	Créé le 13/04/22	Mis à jour le	V1
--	------------------	---------------	----

DEROULE DETAILLE :**Module 1 : L'accueil personnalisé en boutique de prêt-à-porter**

- Les conditions d'accueil du client, les critères d'aménagement du lieu pour une expérience unique
- Le recueil des besoins en amont, comprendre la démarche du client, les différentes étapes de l'entretien découverte
- L'accueil en boutique, la reformulation des besoins du client, la valorisation des pièces en point de vente pour une présentation client

Travaux pratiques : brainstorming collectif sur les conditions d'accueil et l'identification des besoins clients

Module 2 : Sélectionner les pièces du vestiaire selon les critères identifiés

- A partir du recueil des besoins exprimés, apprendre à sélectionner en boutique les pièces essentielles pour composer un vestiaire cohérent et harmonieux
- Apprendre à composer un vestiaire avec style, l'importance des pièces basiques, des pièces fortes et des accessoires
- Travaux pratiques : Mise en pratique, composition de tenues harmonieuses à partir de besoins exprimés

Module 3 : Adapter sa communication relationnelle et apporter un conseil style adapté

- Savoir identifier les profils de ses client(es) et leur style vestimentaire
- Savoir conseiller sa clientèle en fonction de ses envies, de sa silhouette et savoir proposer des outils correcteurs de vêtements
- Travaux pratiques : Mises en situation à partir de cas précis. Exercices pratiques de profils et styles

Module 4 : Définir l'offre conseil personnalisé et comment le mettre en place en boutique

- Définir le concept et les critères de l'offre : modalités d'accueil, tarif, durée, lieu, service, conseil
- Définir la communication autour de l'offre
- Travaux pratiques : Brainstorming collectif pour construire l'offre et sa communication

Programme de formation : Apporter un service de conseil personnalisé en boutique de prêt à porter	Créé le 13/04/22	Mis à jour le	V1
--	------------------	---------------	----