

ATELIER

VENTE ET CONSEIL DANS LE DOMAINE DE LA BEAUTÉ

Cet atelier a pour but de vous apprendre à vous démarquer et générer une meilleure rentabilité de vos soins. Comment conseiller, argumenter en face de différents comportements d'achat.



OBJECTIFS

- Savoir mettre en place une stratégie commerciale
- Savoir adapter son discours face à la clientèle
- Savoir mettre en avant ses produits et ses services
- Maîtriser l'étude de marché pour développer son activité
- Savoir argumenter sur ses produits et son activité
- Savoir accueillir sa clientèle et la conseiller
- Adapter sa posture et sa présentation
- Savoir recommander au client une ou plusieurs prestations complémentaires

PROGRAMME DE FORMATION

- Jour 1 : Présentation de la formation, et du matériel
- Mise en situation
Bilan de formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support de formation
- Le formateur met le stagiaire en situation et lui propose des stratégies pour développer son activité

MODALITÉS DE SUIVI & APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Fiche de Présence Émargée
- Attestation de formation remis aux stagiaires

LES +

- Mettre en avant son activité
- Mieux rentabiliser son travail
- Savoir créer le développement de l'activité



1/2 JOURNÉE
4 HEURES DE FORMATION



DIFFICULTÉ : 1



COÛT DE LA FORMATION :
• 190€ TTC - 1/2 JOURNÉE



PRE-REQUIS :
Professionnel de la Beauté