

CONSEILLER EN PRODUITS DE LUXE (TOEIC INCLUS)

84 HEURES

ÉLIGIBLE CPF

Pré-requis

Niveau IV exigé ou certification de niveau V dans le domaine de la vente ou de l'accueil

Financement

- Financement individuel
- Financement aidé (Pôle Emploi, FAJ, conseil général, etc.)

Validation

Attestation de compétences « Conseiller en produits de luxe »

Moyens pédagogiques

- Formation alternant théorie et pratique
- Mises en situation

Objectifs

- Accueillir et conseiller la clientèle d'articles de luxe
- Connaître les produits de luxe et participer à l'attractivité de l'espace de vente
- Acquérir le bon vocabulaire en anglais

Programme

L'Univers du luxe et culture professionnelle

- Environnement socio-économique du luxe :
 - » La dimension interculturelle
 - » Les codes du luxe
 - » Les spécificités du secteur d'activités
 - » Le luxe et le développement durable
 - » Le cadre organisationnel et la réglementation de l'activité
 - » L'image de marque
 - » La relation de confiance avec le client
- L'accueil de la clientèle haut de gamme
 - » Les différentes étapes et principes à respecter pour offrir un accueil haut de gamme
 - » L'attente de la clientèle et la prise en compte des attentes du client CSP++
- Comportements et relations face à une clientèle étrangère
 - » Focus sur la prise en charge de la clientèle étrangère : Stéréotypes et conséquences
 - » Nuances incontournables dans le verbal et le non-verbal
 - » Améliorer la conversation en évitant les malentendus

Les principales caractéristiques des produits de

luxe

- Bijouterie / joaillerie
- Maroquinerie
- Mode
- Vins et spiritueux

Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux marchandises

Vendre et conseiller le client en magasin

- Vendre et conseiller le client en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

Anglais

- Anglais commercial en boutique de luxe
- TOEIC

Le + **camas**

- + Méthode pédagogique active et innovante permettant aux apprenants d'être acteurs de la formation
- + Formateurs professionnels du métier pour vous apporter une réelle expertise
- + Des formations complètes et un réseau d'entreprises partenaires pour faire décoller votre carrière.