

Formation: Prêt-à-porter:

Optimiser vos ventes grâce aux techniques de relooking

Pour qui ?

- Toute personne travaillant dans un commerce de prêt-à-porter féminin ou masculin (gros ou détail)
- Gérants, employés
- Pré-requis: Aucun

Intervenant:

Nadine L'Huillier,

Coach en image certifié

Formatrice

en style & image

Expertise de 22 ans dans la mode

et le prêt-à-porter

haut-de gamme et accessoires

(Styliste & Gérante de commerce

en prêt-à-porter)

Points forts:

- Mise en pratique immédiate
- Support pédagogique
- Dans votre boutique

Durée

- 21 heures
- Réparties sur 3 journées

Tarif:

- 1200 € / entreprise
- Prise en charge AGEFICE
- Validité du tarif 31/12/2017
- De 1 à 6 personnes

Dates & Lieu

- **3 Jours** au choix dans votre boutique / entreprise

Objectifs

Du « prêt-à-porter » au « prêt-à-s'aimer »

Lever les résistances liées à l'achat

-Déclencher le désir d'achat du client en lui révélant le style adapté à sa typologie..

Booster votre chiffre d'affaires

-Faciliter les ventes additionnelles par des démonstrations visuelles plus justes.

Mieux communiquer avec votre clientèle

-Renforcer la relation de confiance du client, en se différenciant.
-Elargir votre clientèle grâce à votre connaissance des styles.

Mieux piloter votre entreprise

-Optimiser la gestion des achats par une meilleure identification de votre clientèle.

Programme

-Maitriser les bases du relooking., pour des ventes optimales

-Les techniques

- la Colorimétrie
- la Morpho-silhouette
- les Sociaux-Style vestimentaire

-Communiquer le style adapté au client

- Observation de la typologie
- Analyse & Diagnostic
- Identification des looks à proposer

-Réaliser l'acte de vente à partir du style Personnalisé

- Mettre en avant les besoins du client au-delà de ses attentes, lui révéler son style
- Développer l'impact d'une argumentation visuelle en présentant des vestiaires appropriés
- La vente additionnelle et la fidélisation par la différenciation
- Répondre efficacement aux objections du client pour une décision d'achat sans réserve

-Mise en pratique

- Training sur des modèles
- Application sur le terrain dans votre boutique
- Mise en adéquation pour chaque cas de client



Pour aller plus loin...

Selon une étude de l'Ifop pour la fédération du prêt-à-porter
« **Les femmes préfèrent l'avis d'un proche pour choisir un vêtement en magasin** », page 10, Journal du Textile N° 2217 / 24 juin 2014

Informations & Inscriptions: Nadine L'Huillier -Tel: 06.68.03.45.85 contact@nadine-lhuillier.com

Nadine L'Huillier -Formatrice Consultante aux métiers de la mode et de l'image-
53 rue du Faubourg St-Jaumes D79 -
34 000 Montpellier
www.nadine-lhuillier.com

Siret 344 866 900 00089 N° Déclaration Formation 91 34 08442 34