

# DP.Training

## Savoir accueillir et maîtriser la vente conseil maquillage

**OBJECTIF DE LA FORMATION** : Découvrir et maîtriser les différentes phases de l'accueil et de la vente de détail afin de concrétiser ses conseils en vente et d'améliorer son panier moyen.

**PROFIL DU STAGIAIRE** : Toutes personnes en contact avec la clientèle dans l'univers des soins Du maquillage et cosmétiques.

**NIVEAU DE COMPETENCE DU STAGIAIRE** : C.A.P, B.P esthétiques ou expérience dans le commerce de détail.

**METHODE PEDAGOGIQUE** : Présentation sur vidéo projecteur ( power point), animation interactive et participative. Remise en fin de présentation du contenu intégral du module de formation ainsi qu'une check liste des phases et tâches à effectuer pour une mise en application immédiate.

**DUREE** : 1 jours (7 heures)

**PARTICIPANTS** : 8 à 15

**ANIMATEUR** : Dominique Pierson

Formation validée par une attestation de stage

### 1. Présentation

Tour de table  
Objectifs de la formation

### 2. Préparation

Votre mental, votre lieu de vente  
Vos testeurs, vos produits

### 3. L'accueil de la consommatrice

Votre bonjour et le climat de confiance que vous instaurez

### 4. Découverte du besoin

#### .Maîtrise des questions

Ouvertes, fermées, alternatives, de fait, de retour, de confirmation

.Maîtrise des mots : le langage du maquillage, un vecteur de couleurs

### 5. Maquillage et motivation de la cliente

Que recherche-t-elle à travers un maquillage?

### 6. La découverte

Recherche des motivations réelles de la cliente  
Ses attentes  
Ses envies  
Ses objectifs

### 7. Savoir argumenter son produit

Les bonnes questions autour du maquillage COFD

### 8. Présenter sa ou ses propositions

Avantage et argument

### 9. Réponse aux objections

Pourquoi l'objection ?  
Comment la ou les traiter ?

### 10. Conclusion de la vente

Rassurer – conforter  
Fidéliser (les moyens disponibles)

### 11. Enchaînement des ventes

### 12 Conclusion de la vente