



LE COLORISME ET LE VISAGISME

Public :

Collaborateur maîtrisant les ventes simples et la technique de vente

Objectifs :

Suite à cette formation, le stagiaire sera capable de :

- ▶ Conseiller son client sur la couleur et la forme de la monture
- ▶ Argumenter son choix pour convaincre son client

Contenu :

- ▶ **Les familles de couleurs :**
 - Tons chauds / Tons froids
 - Les 4 saisons de couleur
- ▶ **Les couleurs du visage :**
 - Notions de carnation
- ▶ **Les formes de visage :**
 - Les différents étages du visage
- ▶ **Les formes de montures :**
 - Identification
 - Impact sur la forme du visage
- ▶ **La volonté du client :**
 - Alternative : Harmonisation / Caractérisation
 - Choix de l'équipement : couleur et forme
- ▶ **Le discours client :**
 - Les mots pour le dire
 - Construction de l'argumentaire

Moyens pédagogiques :

Stage Intra-Entreprise alternant apports théoriques et mises en pratique. La formation se déroulera dans les locaux des participants. Le stage est animé par un formateur de la société optiKESformations.

Outils pédagogiques :

Apports théoriques à l'aide de diaporamas et mises en pratique sous forme d'exercices concrets et de manipulations.

Dispositifs de suivi :

Evaluation des compétences en début de formation, en cours et fin de stage par des mises en pratique.

Durée :

14 heures

Tarif :

Nous contacter

Sanction :

Attestation de formation