

Conseil en image : valoriser le style de vos clients, pour vendre mieux, vendre plus. Quand le détail exprime l'excellence !

A l'heure des commandes en lignes, du click and collect... Démarquez-vous et soyez irremplaçable : faites vivre à vos clients, en magasin, une expérience unique. A travers le conseil en image et ses techniques, offrez bien plus qu'un conseil, chouchoutez et valorisez vos clients ! Parce qu'un client séduit a toutes les chances de devenir un client fidèle, faites du conseil en image votre atout pour vendre plus, vendre mieux !

Public : conseillers de vente et responsables de magasin prêt-à-porter

Durée : 1 jour

Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Tarif : [Nous consulter](#)

Objectifs :

- ✓ Affiner son conseil, valoriser le client et susciter l'achat
- ✓ Se démarquer dans la prise en charge personnalisés de sa clientèle pour la fidéliser ou la conquérir
- ✓ Avoir les reflexes pour vendre et déclencher les ventes complémentaires

1- Développer une communication non verbale positive

Réfléchir et travailler à sa communication non verbale
Mesurer les écarts entre ce que l'on croit et la perception d'autrui
Être en accord entre ce que l'on dégage et ce que l'on est
Avoir les éléments d'observation

2- La colorimétrie, illuminer son image grâce à la reconnaissance de la typologie

Découvrir la palette de couleurs, le langage des couleurs
Étude de la typologie individuelle, or ou argent ?
La symbolique des couleurs, description du cercle chromatique
Test du drapping : palette 24 couleurs
Choisir les couleurs qui mettent en valeur
Exercices pratiques avec les pièces du magasin

3- Morpho visage : valoriser et sublimer le visage avec des accessoires

Identifier les 8 formes de visage et mieux les valoriser grâce aux accessoires
Sublimer par l'accessoire et créer le désir d'achat

4- Morpho Style : définir les matières et coupes adaptées à la morphologie et au style

Les 6 morphotypes : mettre en valeur ses atouts
Analyse de style (Glamour, Actuel, Tendances, Artiste, Romantique, Parisien, ...)
Principes généraux de correction : pour donner du volume ou tasser, l'illusion des lignes, pour réduire ou allonger : choisir la forme des jupes, vestes, pantalons

5- Développer son savoir-faire relationnel

Poser son diagnostic, garder la bonne distance
Analyser les éléments de langage
Faire des propositions en adéquation avec son client
Se synchroniser avec le mode de communication de son interlocuteur (visuel, touché de la matière...)

Notre méthode : Action pragmatique, outils pratiques : palettes couleur, fiches morpho...