

ECOLE DE LA CHAMBRE SYNDICALE *de la couture parisienne*

TECHNIQUES DE VENTE

■ OBJECTIFS

L'objectif de ce programme est de faire évoluer des professionnels de la vente afin de les rendre opérationnels pour les boutiques des Maisons de Luxe.

■ PLAN DETAILLE

Typologie de la clientèle
Techniques de vente dans le Luxe, la notion de service
Construction de l'argumentaire de vente
Apprendre à présenter et mettre en valeur l'ensemble des produits de la collection
Techniques de création de besoins additionnels
Le conseil, le mix-and-match
Apprendre à anticiper les envies de la clientèle
Workshop – étude de cas

■ PERSONNES CONCERNEES

Ce stage s'adresse aux professionnels du retail désirant se perfectionner dans la vente de produits de luxe.

■ DUREE & LIEU

3 journées de 7 heures
Ecole de la Chambre Syndicale de la Couture Parisienne,
119 rue Réaumur 75002 PARIS

■ INTERVENANTE :

Claire COHEN-BIRN, « Retail Expertises »

■ Contact : Milia Zoghbi : tel 01 42 61 00 77 - milia@modeaparis.com

Stages intra-entreprises

Les programmes sont conçus en fonction des besoins spécifiques des entreprises

Ce programme est éligible au DIF, droit individuel à la formation. Il n'est organisé qu'à partir d'un nombre de 8 stagiaires inscrits