

✦ ART DE LA VENTE

✦ 2 sessions par an :
une session en français
et une session en anglais

OBJECTIFS

- Comprendre les spécificités du secteur de la joaillerie et de l'horlogerie : stratégies des acteurs, enjeux de développement, réglementation en vigueur, principes de fabrication
- Connaître les principes de la fabrication joaillière et horlogère pour maîtriser son argumentation produit et favoriser les ventes
- Savoir mettre en scène des pièces d'exception au travers du merchandising et du story-telling
- Comprendre le rôle d'ambassadeur pour maîtriser son image et garantir son adéquation avec celle de la maison
- Maîtriser les ressorts de la communication (verbale /non verbale) et les enjeux interculturels pour répondre aux attentes du client

✦ PROGRAMME

- Les spécificités du marché de la joaillerie et de l'horlogerie
- Connaissance des acteurs du marché : panorama, stratégies de développement et mapping
- Connaissance des règles et de l'éthique en vigueur
- Connaissance des principes de la fabrication joaillière et horlogère
- Les matières précieuses utilisées en joaillerie et en horlogerie
- La cérémonie de vente
- Le «Savoir-être» du Conseiller de Vente en joaillerie-horlogerie
- Les stratégies merchandising dans l'univers de la joaillerie et de l'horlogerie
- Design commercial et mise en valeur des vitrines
- Les procédures de sécurité



PRÉ-REQUIS/PUBLIC

- Personne en poste dans le secteur de la vente et souhaitant évoluer dans le secteur de la joaillerie et de l'horlogerie ou monter en compétences joaillières et horlogères.
- Personne en poste dans le secteur de la bijouterie, de la joaillerie ou de l'horlogerie et souhaitant intégrer une équipe de vente.

DURÉE

105 heures de formation à raison d'un jour par semaine pendant 4 mois

LIEU

58, rue du Louvre - 75002 Paris

