













Conseil en image

 Durée	2 Jours - (16 Heures)	 Modalité d'accès	QCM de début de stage
 Pré-requis	Une première expérience dans le commerce serait un plus.	 Date	Voir convention
 Public	Artisan professionnel, vendeur (ses) et toute personne souhaitant développer leur chiffre d'affaire et toucher une nouvelle clientèle	 Lieu	INTRA
 Intervenants	Professionnel du conseil en image et de la formation	 Délai d'accès	Définir avec l'entreprise
 Nb participants	1 à 5	 Accessibilité	L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap
 Prix	Voir convention	 Obligations réglementaires	Aucune

Méthode pédagogique :

Alternance d'apport théorique et d'entraînements. Exemple concret et mise en pratique par les stagiaires sur des cas types et/ou sur des cas typiques de l'entreprise.

Outil pédagogique :

Supports papiers

Évaluation :

Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie.

Validation :

Attestation de fin de stage

OBJECTIF

Etre capable de conseiller une cliente sur son image personnelle et professionnelle - Maîtriser les techniques de valorisation de l'image

PROGRAMME

JOUR 1 :

L'image et la communication

- L'image est le premier moyen de communication
- L'importance de l'image dans la communication

Le bilan d'image

- Savoir réaliser le bilan d'image de la cliente
- Image perçue
- Image souhaitée
- Connaître les techniques d'écoute, questionnement, reformulation et cadrage.
- Méthode de l'entonnoir
- Les valeurs à suivre en relooking

Conseillère en image, styliste, ou personal shopper

- Comparaison et différence entre les 3 métiers

Relation clientèle

- Type de clientèle.
- Rapport et obligations client/conseiller (ère)

Produits / service

- Qu'est-ce que l'offre et la demande
- Vendre un service / vendre un produit

JOUR 2 :

La colorimétrie

- La théorie des couleurs
- Les différentes typologies
- Savoir orienter la cliente sur les couleurs qui lui vont le mieux
- Etre capable de donner quelques conseils couleurs en matière vestimentaire
- Règles de base, proportions et harmonies à respecter en matière de couleurs.

Morphologie du visage

- Étude des différents types de visage
- Technique de rééquilibrage des proportions

Morphologie Corporelle

- Le test des 8 têtes
- Le nombre d'or

Styles vestimentaires

- La typologie des styles féminins et masculins
- Les 9 styles vestimentaires chez la femme
- Comment camoufler un complexe
- Le book de styles
- Savoir choisir les bons accessoires
- Conseil et morpho-style (coupes, matières, imprimés etc...)
- Les différentes typologies
- Savoir orienter la cliente sur les couleurs qui lui vont le mieux