

Programme de formation Conseiller de Vente Joaillerie

Public :

Toute personne en charge (ou en devenir) de missions de conseil à la clientèle dans le domaine de la joaillerie.

Prérequis : Aucun

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de cette formation, les apprenants seront en mesure de :

- Faire preuve d'une vision globale des pratiques commerciales et administratives d'une boutique
- Comprendre le fonctionnement d'une boutique dans l'univers de la joaillerie
- Adapter leurs savoir-être et leurs savoir-faire à l'univers de la joaillerie
- Exercer la profession de Conseiller de Vente Joaillerie
- Transformer l'acte de vente en expérience client unique

Moyens pédagogiques et techniques :

- Supports de formation visuels
- Exposés théoriques,
- Exercices pratiques, études de cas, mise en situation, jeux de rôles
- Création des looks
- Quiz en salle
- Pédagogie active

Modalités d'évaluation :

- Test d'entrée et test de sortie (évaluation des compétences acquises)
- Feuilles de présence
- Certificat de réalisation

Formateur :

Liana MINZIANI, diplômée d'Harvard et de l'EDHEC, possède une expérience importante dans le marketing et le développement commercial en France et à l'étranger ; dans le retail du luxe et de la mode dans des Maisons comme Christian Dior Couture, Giorgio Armani, Bottega Veneta, Brunello Cucinelli.

Programme détaillé (14 heures)

IMMERSION JOAILLERIE

Module 1 - Les marques les plus recherchées

- Cartier
- Van Cleef & Arpels
- Bulgari

Module 2 - Guide des pierres précieuses

- Introduction
- Le sacre
- La tiare de Napoléon
- La couronne d'Angleterre

Module 3 - Quelques définitions

- Cristal, Gemme, Pierres
- Propriétés physiques : dureté, clivage
- Propriétés optiques : couleur
- Unités de masse : Carat, Gramme, Mommé
- Types de tailles : Taille à facette, Taille cabochon, Taille mixte

Module 4 - Classifications commerciales

- Gemmes principales
- Gemmes de collection
- Minéraux, Roches
- Gemmes d'origine organique

Modules 5 – Exercices pratiques

- SONCAS / CAB
- Objections / Réponses
- Jeux de rôles

Modules 6 - Valeur

- Valeur des diamants
- Des pierres de couleur

Modules 7 - Gemmes principales

- Famille du corindon
- Famille du béryl
- Spinelle
- Diamant

Module 8 - Diamants célèbres

- Orlov
- Dresde vert
- Hope

Module 9 - Place Vendôme

- Boucheron - 4 inspirations majeurs
- Collection Plume de Paon Chaumet
- Collections iconiques
- L'art du diadème

Module 10 - Visite mystère, préparation & réalisation de la mission

- Préparation de la mission, scénarios divers
- Analyse des données, préparation du rapport
- Proposition à la marque pour ajuster leur stratégie de vente, leur technique de management, la qualité de leurs services, etc..

Module 11 - Conclusion

- Grand débat

Programme de formation Conseiller de Vente Joaillerie

Accessibilité

Notre Formation est mise en place dans un délai moyen de deux semaines à compter de la validation de la demande. Elle est aménageable sur demande à un public en situation de handicap.

Pour toute demande d'informations, merci de nous adresser un mail ou de nous appeler :

Liana Minziani

Téléphone : 06 87 95 42 62

Email : contact@cannes-fashion-school.fr

Tarifs :

- Inscription individuelle : 1 470€ HT (exonération de TVA, article 293 B du CGI)
- Inscription pour un groupe (6 personnes maximum) : sur devis