



APPRENDRE UN MÉTIER

# Conseil et diagnostic olfactif pour la vente d'un parfum

*Proposer une approche alternative à la vente traditionnelle du parfum basée sur une expérience client unique.*



## OBJECTIFS

- Comprendre la relation de communication d'une vente
- Adapter son conseil parfum à la personnalité de sa clientèle
- Intégrer la dimension générationnelle du consommateur et maîtriser ses différents rapports au parfum.
- Dresser un diagnostic olfactif pour proposer un conseil sur mesure, rassurant et fidélisant.
- Utiliser des mots clés pour transformer cette expérience sur mesure en acte d'achat.



## CONTENU

- Les différents circuits de distribution du parfum & ses business models, le cross canal : magasin physique, e-boutique, site internet, réseaux sociaux et market-places.
- Rappel des fondamentaux de la vente : vendre en 5 étapes, typologie d'acheteurs, la pyramide des émotions, les 4 profils de consommateurs.
- Études de 6 générations de consommateurs de parfums.
- Préférences olfactives (familles, facettes et notes) = une offre ciblée. Intégrer la dimension digitale.



## PRÉREQUIS

Cette formation est dispensée en français.



Commerciaux - Conseillères de vente  
- Animatrices - Particuliers - Experts  
parfum - Data managers



1 Dossier pédagogique



2 jours soit 14 heures