

# Maîtriser les fondamentaux de la gemmologie commerciale

## Pour Qui ?

- Conseillers de vente
- Responsables de boutique
- Tout professionnel ayant la responsabilité de vendre et promouvoir des gemmes et des bijoux empierés

## Objectifs pédagogiques

- Développer sa connaissance des gemmes sur des aspects gemmologiques, commerciaux et culturels.
- Utiliser ces différents critères pour éclairer le client sur la valeur objective et subjective de la gemme et augmenter sa désirabilité.
- Optimiser son discours gemmologique commercial afin de susciter l'intérêt du client, générer son adhésion et maximiser l'acte de vente.

## Programme

1. Vue d'ensemble des principales gemmes utilisées en joaillerie
  - Nomenclature et grandes familles de gemmes
  - Propriétés et caractéristiques
2. Les aspects commerciaux
  - Critères de valeur : couleur, taille, poids, inclusions, 4c du diamant
  - Les critères les plus recherchés chez les 4 précieuses
3. Les données culturelles des principales gemmes
  - Etymologie et historique
  - Symbolique et propriétés
4. La description d'une gemme
  - Données objectives
  - Données subjectives
  - Données gemmologiques
5. L'art de séduire et convaincre le client
  - L'offre produit : présentation d'une gemme en lien avec les attentes client en utilisant les 3 types de données
  - La réponse aux objections clients

## Méthodologie

La formation est basée sur une méthode active, inductive et mesurée alternant apports théoriques et pratiques.

Les exercices pratiques ont lieu sous forme de travail en sous-groupe, de mises en situation suivies d'échanges entre les participants et de jeux pédagogiques destinés à ancrer les bonnes pratiques.

Remise d'un livret participant reprenant les éléments-clés de la formation.

## Évaluation

Évaluations formatives à chaud : exercices, jeux pédagogiques...

Entraînement au discours « gemmologique commercial » : jeux de rôles et mises en situation.

## L'intervenante : Frédérique Bernard-Perrottey

Master en commerce international, Diplômée de l'Institut National de Gemmologie

10 années d'expérience en vente, marketing et achats dans le secteur Bijouterie-Joaillerie-Horlogerie chez Boucheron, Galeries Lafayette et Guilde des Orfèvres (groupe Synalia)

Responsable de formation Vente et Services aux Galeries Lafayette pendant 5 ans

Aujourd'hui consultante formatrice au sein de « My Little Garnet » 6 années de partenariat avec UBH

## Informations pratiques

Lieu : Paris ou province

Durée : 1 jour

Nombre de participants : 8 à 10 personnes max.

Matériel requis : une salle de formation avec

2 paperboards et un système de vidéo-projection



Frédérique Bernard-Perrottey

+33 6 75 77 24 80 - contact@mylittlegarnet.com