

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