

# Savoir Conseiller et Vendre le Diamant Naturel

Distanciel

## 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 du diamant 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 désidérabilité.
- Optimiser son discours gemmologique commercial afin de susciter l'intérêt du client, générer son adhésion et maximiser l'acte de vente.

## Programme

1. Découverte du diamant
  - Composition, extraction, pays producteurs
  - Propriétés et caractéristiques
2. Les aspects commerciaux
  - Critères de valeur : couleur, taille, poids, inclusions, 4C
  - Cas des diamants de couleur
3. Les données culturelles
  - Etymologie et historique
  - Symbolique et propriétés
4. La description valorisante du diamant
  - Données objectives
  - Données subjectives
  - Données gemmologiques
5. L'art de séduire et convaincre le client
  - L'offre produit : présentation du diamant en lien avec les attentes client en utilisant les 3 types de données
  - La réponse aux objections clients (Kimberley process, RSE...)

© 2022 MyLittleGarnet - Tout droits réservés

## Méthodologie

La formation est basée sur une méthode active 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 » en lien avec des scénarios de vente

## 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-Joallerie-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 » 7 années de partenariat avec UBH

## Informations pratiques

Lieu : En distanciel

Durée : 0,5j jour soit 4h

Nombre de participants : 6 max.

Matériel requis : un espace au calme avec une connexion internet, une caméra, un accès à Zoom et le kit participant imprimé.

my little  
garnet

Frédérique Bernard-Perrottey

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