

Savoir Conseiller et Vendre l'Émeraude

Distanciel

Pour Qui ?

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

Objectifs pédagogiques

- Développer sa connaissance de l'émeraude 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. Découverte de l'émeraude
 - Famille du Béryll
 - Propriétés et caractéristiques
2. Les aspects commerciaux
 - Critères de valeur : couleur, taille, poids, inclusions
 - Les critères les plus recherchés chez l'émeraude
3. Les données culturelles
 - Étymologie et historique
 - Symbolique et propriétés
4. La description valorisante de l'émeraude
 - Données objectives
 - Données subjectives
 - Données gemmologiques
5. L'art de séduire et convaincre le client
 - L'offre produit : présentation de l'émeraude en lien avec les attentes client en utilisant les 3 types de données
 - La réponse aux objections clients

© 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-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 » 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