

EN QUOI CONSISTE CETTE FORMATION ?

Le rôle de conseiller de vente dans le secteur du luxe repose essentiellement sur les relations humaines. En étant en contact direct avec une clientèle locale et internationale, le conseiller de vente maîtrise parfaitement les produits de sa boutique et sait les présenter de manière optimale. Son expertise se manifeste surtout dans sa capacité à accompagner et à conseiller sa clientèle, en comprenant parfaitement leurs besoins et leurs attentes, tant en termes de produits que d'expérience client. C'est par son excellence dans le service en boutique, caractérisée par une attitude irréprochable et une attention exceptionnelle, qu'il parvient à convaincre et à atteindre ses objectifs de vente. Dans l'univers du luxe, l'exigence est constante.

LES MÉTIERS POSSIBLES À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Vendeur conseil en produits ou services de luxe
- Vendeur conseil en hôtellerie haut de gamme
- Vendeur conseil en évènementiel
- Vendeur conseil en bijouterie, joaillerie, parfumerie, maroquinerie
- Vente conseil en automobile haut de gamme
- Vendeur en magasins de luxe en zone aéroportuaire
- Vendeur conseil en agences de voyages haut de gamme
- Responsable commercial dans le domaine du luxe

POURSUITES POSSIBLES DES ÉTUDES

Pour les plus motivés, il est possible de préparer par voie scolaire ou par apprentissage le :

- BTS domaine des formations commerciales, marketing, communication et tourisme
- BUT en techniques de commercialisation
- Bachelor marketing, communication
- Autres FCIL

LES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

Le métier de conseiller de vente peut s'exercer dans une boutique prestigieuse, une maison de luxe ou haut de gamme (haute-couture, maroquinerie, bijouterie, chaussures, cosmétique...), dans les grands magasins ou zone aéroportuaire.



CONTACTEZ-NOUS

29 rue Georges Elie 93140 Bondy
01 55 89 11 00
ce.0932282A@ac-creteil.fr
<https://lyceeoleoagrange.fr>



FORMATION POST BAC 1 AN

FCIL CONSEILLER DE VENTE EN PRODUITS ET SERVICES DE LUXE

LYCEE LEO LAGRANGE
BONDY



FCIL CONSEILLER DE VENTE EN PRODUITS ET SERVICES DE LUXE



A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Tout candidat titulaire d'un baccalauréat
- Prioritairement, aux candidats titulaires d'un baccalauréat dans le domaine commercial

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le conseiller de vente en produits et services de luxe joue un rôle d'interface directe avec une clientèle exigeante et anime son espace de vente.

Le titulaire du diplôme doit être capable de :

- Accueillir, conseiller et fidéliser une clientèle exigeante
- Participer au développement de résultats commerciaux performants
- Acquérir les techniques de conseil et de vente
- Partager avec les clients l'univers de son entreprise
- Être capable de créer une expérience client unique

DURÉE ET VALIDATION DE LA FORMATION

- La formation se prépare sur une année durant laquelle alternent formation théorique et formation en entreprise
- Attestation de compétences acquises validées par un jury
- Certificat de niveau de langue en anglais (CECRL)
- Certification Sauveteur Secouriste du Travail (SST)

CONTENU DE LA FORMATION

- ENVIRONNEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE ET CULTURE PROFESSIONNELLE DU DOMAINE DU LUXE
- LUXE DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL
- DANS LE DOMAINE DU LUXE ANIMER, DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE ET ASSURER
- LA GESTION OPÉRATIONNELLE COMMUNICATION PROFESSIONNELLE EN LANGUE ÉTRANGÈRE
- : ANGLAIS PARCOURS PROFESSIONNEL: DÉVELOPPER SES
- COMPÉTENCES TRANSVERSALES FORMATION SAUVETEURS SECOURISTES DU TRAVAIL

FORMATION EN ENTREPRISE

- LES PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL SE RÉPARTISSENT SUR 1 AN

QUALITÉS REQUISES

- PRÉSENTATION PERSONNELLE
- SOIGNÉE PONCTUALITÉ ET ASSIDUITÉ
- ÉLOCUTION DE QUALITÉ
- BON SAVOIR-ÊTRE
- DISCRÉTION
- IRRÉPROCHABLE
- GOÛT POUR LE DOMAINE DU LUXE
- RESPECT DE L'IMAGE DE MARQUE DE L'ENSEIGNE
- D'ACCUEIL CONNAISSANCES DES OUTILS NUMÉRIQUES ET DIGITAUX MOBILITÉ GÉOGRAPHIQUE REQUISE LORS DES STAGES ADAPTABILITÉ AUX HORAIRES SPÉCIFIQUES