

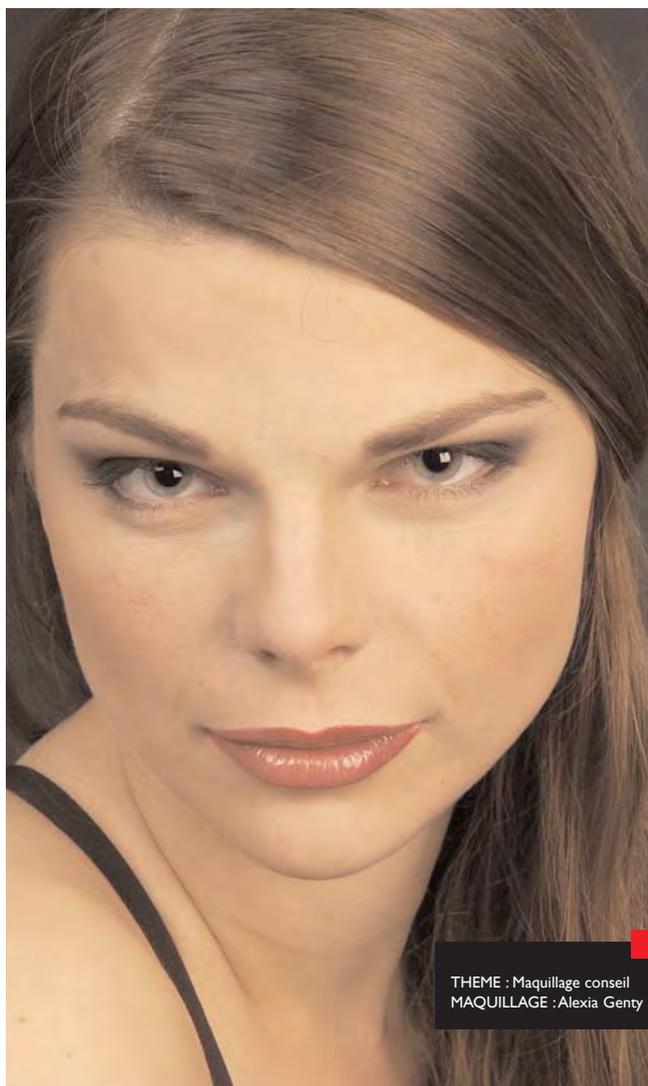


## MAQUILLAGE CONSEIL

**L'ensemble des professionnels de la parfumerie sélective a décidé de renforcer la qualité de ses équipes. En effet, plusieurs études ont montré que les clientes de la parfumerie sélective attendent plus de conseil sur le point de vente.**

**Aussi, pour développer les ventes et fidéliser les clientes, les marques comme les points de vente font de plus en plus appel aux maquilleurs-conseils.**

**Ceux-ci, en plus de leurs connaissances des techniques de maquillage, doivent aussi être formés aux techniques de conseil et de vente, et de démonstration.**



### Public concerné

Cet atelier s'adresse aux maquilleurs, esthéticiennes ou étudiants issus d'écoles de maquillage souhaitant accéder aux métiers de l'animation, de conseil et à moyen terme à ceux de formateur ou de technico-commercial pour les marques de cosmétiques.

### Objectif

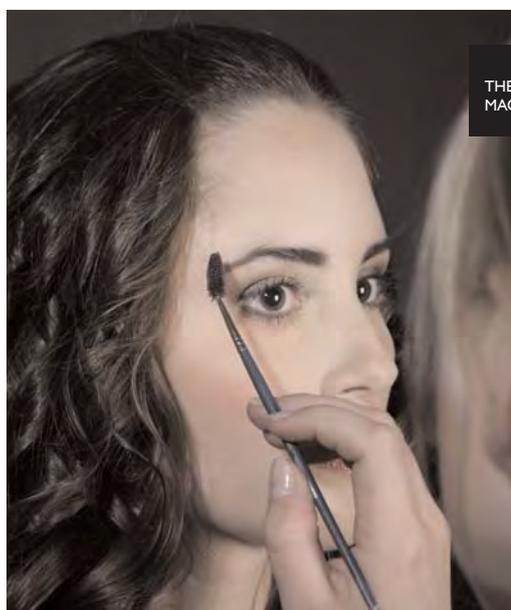
- Connaître les techniques de vente et de conseil, et les appliquer;
- Aborder les techniques de maquillage rapide,
- Développer la capacité à communiquer des maquilleurs avec les particuliers.

### Durée

5 jours (7 heures par jour), soit 35 heures.

## Programme

- Savoir communiquer
- Accueil et vente en boutique
- L'accueil de la consommatrice
- La recherche des besoins
- L'argumentation
- La réponse aux objections
- La conclusion de la vente
- La conclusion de la visite
- La fonction conseil
- L'attitude physique de la conseillère
- Typologie des styles de femmes
- Connaissance de la cliente : son évolution, des désirs
- La culture des enseignes ou des marques
- L'environnement du magasin
- Techniques de maquillage rapide, maquillage flash
- Simulation de conseil-vente



THEME : Maquillage conseil  
MAQUILLAGE : Anja Slind

## Produits utilisés

Les participants doivent se munir de leurs pinceaux, éponges, houppette et de leur mallette de maquillage habituelle. Les produits ou couleurs spécifiques sont mis à disposition des participants, sur place, pendant toute la durée de l'atelier. Ces produits peuvent être acquis par les participants à l'issue de l'atelier à des conditions préférentielles chez nos partenaires.

## Tarif

1200 Euros

## Effectif

De 12 à 24 personnes

## Formateur

Formateur en techniques de vente, maquilleur conseil



THEME : Maquillage conseil  
MAQUILLAGE : Emilie Poullain

Des formations sur mesure peuvent être établies sur demande. Contactez Florence CAPEL au 01 44 08 11 48



ITM - 9, rue des Arènes de Lutèce - 75005 Paris - ☎ 01 44 08 11 44 - www.itmparis.com



## FICHE D'INSCRIPTION

# Les Ateliers

MAQUILLAGE & CRÉATION ITM



Nom : ..... Prénom : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Date de naissance : .....

Téléphone : .....

E-mail : .....

Profession : .....

Niveau d'études (si étudiant) : .....

Société (si atelier suivi dans le cadre professionnel) : .....

Adresse société : .....

Contact : .....

Téléphone : .....

INTITULÉ : .....

Module(s) (si modules) : .....

Dates souhaitées : .....

### PAIEMENT

Le paiement des stages s'effectue par avance et en totalité par chèque à l'ordre d'ITM. Vous recevrez une confirmation de votre inscription à réception de votre règlement.

### CONDITIONS D'ANNULATION

En cas d'annulation au minimum 15 jours avant la date de début du stage par lettre recommandée avec AR, votre paiement pourra vous être remboursé par chèque dans son intégralité. Passé ce délai, la totalité du paiement restera acquise à ITM.