

« Mieux vendre un bijou de Joaillerie »

1^{er} contact, faire rêver le client

(1 ou 2 jours)

Objectif pédagogique

Relativiser et démystifier crainte, timidité, blocages en situation de vente de joaillerie. Oser davantage, moins se laisser impressionner par le client, le produit, l'environnement et se donner plus de chances d'établir un bon 1^{er} contact, un meilleur lien, une meilleure amorce de relation pour conseiller et mieux vendre.

Public concerné

Tout public adulte souhaitant dépasser certains blocages, appréhensions et améliorer, fluidifier son approche relationnelle en situation de vente en Joaillerie. Gagner en confiance en soi en vue d'établir un bon premier contact, en qualité de conseiller-vendeur.

Formateur

Jérôme Jabès

Fondateur-Gérant JABÈS Diamantaire & Joaillier

Programme

- *Blocages, craintes, appréhensions
- *Relativiser l'enjeu d'une 1^{ère} rencontre avec un client(e) Joaillerie
- *Fluidifier l'approche d'un 1^{er} contact client
- *Simplement Aller vers l'autre
- *Mise en situation: téléphone, cocktail, magasins, réseaux sociaux
- *Sourire : La vie de Norman Cousin
- *Arguments et vocabulaire de rêves nécessaire en Joaillerie

Moyens pédagogiques

- *Jeux de rôles
- *Mises en situations
- *Power Point

Durée : 1 ou 2 jours

Horaires : 9h>12h 13h00>17h = 7 heures x jour

Lieu : 1 rue de Châteaudun 75009 Paris ou chez le client