



Vendre avec les couleurs

Objectifs spécifiques, à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre la signification des couleurs
- Adapter le profil des couleurs en fonction des consommateurs
- Savoir utiliser les couleurs dans la vente et le merchandising
- Découvrir les tendances couleur

Côté pratique

Durée : **1 jour** (7 heures) ; Public et pré-requis : conseiller de vente, être en charge de la vente ou être susceptible de devenir conseiller de vente rapidement.

Programme

<u>matin</u>	Découvrir les couleurs, le cercle chromatique La signification et les symboliques des couleurs Votre profil DISC et s'adapter au consommateur en fonction de sa couleur
<u>am</u>	Les couleurs dans le point de vente Apporter la couleur dans le circuit client Les tendances couleurs et comment les utiliser

Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Echanges et partages entre les participants et le formateur. Utilisation d'exemples via des vidéos et des jeux de rôles. Gaming : jeu de cartes Profil individuel, jeu de plaques de couleur. Débriefing individuel et collectif, Qcm tout au long de la journée pour validation des acquis et l'assiduité.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des qcm permettent de vérifier les acquis et revenir sur les points spécifiques. A la fin de la formation, chaque stagiaire remplit une fiche 'plan d'action et vos objectifs', fiche validée par le formateur et présentée au chef d'entreprise. Une Fiche évaluation remplie par le formateur est présentée au chef d'entreprise.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite dans les locaux des clients ou les salles de formations louées. Pour tout autre type de handicap, nous contacter au préalable pour étude.

Modalités et délai d'accès

Dates à convenir selon accord contractuel négocié.

Tarif

Forfaitaire selon accord contractuel négocié. Sur Devis, financement Opcommerce disponible : nous contacter.

Contact



Roland
Maryline

360 Rue Machoit 88800 MANDRES SUR VAIR – rolandmotte.fr

06.07.55.27.49

roland.motte@rmj.fr

06.24.34.51.37

maryline.motte@rmj.fr