



INITIATION MAQUILLAGE

Cette formation est idéale pour les équipes de vente sans formation préalable en maquillage. Elle fournit les bases indispensables pour comprendre les formulations des produits, leur composition, et leur ordre d'application optimal, afin de garantir des résultats efficaces et professionnels.

Les participants apprendront à sélectionner et recommander des produits adaptés aux besoins spécifiques de chaque client, en tenant compte des tons et sous-tons de peau. Ils seront également formés à répondre de manière experte aux questions des clients et à intégrer ces compétences dans leurs pratiques de vente. Cette formation est clé pour développer une véritable expertise produit, permettant d'optimiser la satisfaction et la fidélité des clients tout en améliorant les performances de vente.

PUBLIC

Cette formation est destinée aux équipes de vente qui n'ont pas reçu de formation en maquillage.

DURÉE

Une journée de huit heures

PRÉREQUIS

Aucune expérience préalable en maquillage n'est requise, mais une connaissance des techniques de vente est conseillée.

ÉVALUATIONS ET SUIVI

Des tests pratiques, des mises en situation et des quiz seront proposés pour évaluer les compétences tout au long de cette formation.

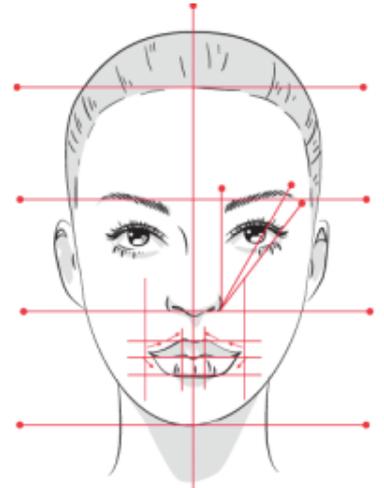
- **Recommander des Produits en Fonction des Besoins** : Développer la capacité à sélectionner et recommander des produits adaptés à différents types de peau et besoins des clients.
- **Utiliser les Produits de Manière Efficace** : Savoir comment sélectionner et appliquer les produits pour obtenir des résultats optimaux.
- **Répondre aux Questions des Clients** : Acquérir les compétences nécessaires pour répondre aux questions des clients concernant les produits, leur application, et leurs avantages.
- **Intégrer les Compétences dans les Pratiques de Vente** : Intégrer les connaissances acquises dans les techniques de vente pour maximiser les opportunités de vente croisée et augmenter la satisfaction client.
- **Comprendre les Couleurs et les Sous-Tons** : Identifier les différents tons et sous-tons de peau afin de recommander les teintes de fond de teint les mieux adaptées.



COLORIMETRIE ET ANATOMIE

Initiation à la colorimétrie et à l'anatomie du visage pour faire des recommandations adaptées

- LES TONS ET LES SOUS-TONS
- FORMES ET PROPORTIONS DU VISAGE
- BLUSH & CONTOUR: PRODUITS ET PLACEMENT
- RECOMMANDER DES PRODUITS DE TEINT ADAPTÉS AUX DIFFÉRENTES NUANCES DE PEAU



CATÉGORIES DE PRODUITS

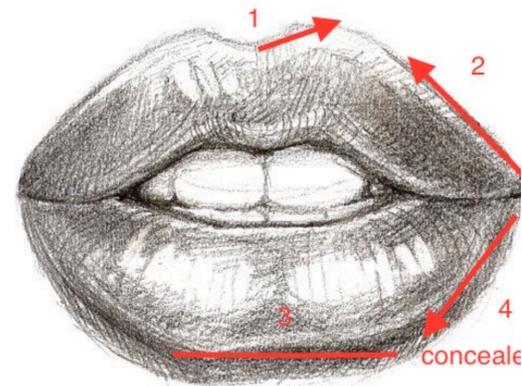
Identifier et recommander les produits de maquillage selon le niveau d'expertise du client

- RECOMMANDATIONS PERSONNALISÉES EN TENANT COMPTE DU NIVEAU D'EXPERTISE DU CLIENT
- IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS DE PROPOSER DES VENTES CROISÉES

YEUX ET LÈVRES

Produits et techniques d'application pour un conseil personnalisé

- FARD SECS ET FARDS CRÉMES
- GLOSS, ROUGE À LÈVRES ET CRAYONS
- METTRE EN VALEUR LES YEUX ET LA BOUCHE





LES + DE CETTE FORMATION

- Création de couleurs de fonds de teint en mélangeant les couleurs primaires et le blanc pour une compréhension parfaite des tons et des sous-tons pour toutes carnations.
- Mise en situation avec cas pratiques pour recommander des produits adaptés aux clients.
- Accès aux modules e-learning pendant 6 mois après la formation, comprenant une richesse d'informations complémentaires..
- Adaptation de la formation à vos produits et votre gamme (une consultation préalable de votre catalogue sera nécessaire)

Témoignages

“Formatrice très agréable et experte . Charlotte nous donne de bonnes astuces et de bons conseils pour argumenter nos ventes” . Justine

“Charlotte très pro dans son partage des connaissance., Techniques et tips maquillage .”
Nora

FINANCEMENT

Nos formations peuvent être partiellement ou totalement prises en charge pour les entreprises et les professionnels du secteur de la beauté. N’hésitez pas à nous contacter pour obtenir des informations sur nos tarifs et modalités d’inscription. Numéro NDA : 11 75 68051 75.