

## EXCELLENCE VENTE CONSEIL EN IMAGE (EVCI)

*Nature de l'action : certification concourant au développement des compétences professionnelles*

### PUBLIC

Professionnels du prêt-à-porter, de l'habillement et de la maroquinerie (salariés et indépendants) : vendeurs-ses, responsables de magasin/boutique, directeur de marque ,...

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Développer les compétences professionnelles des vendeurs-ses de prêt à porter par l'acquisition des techniques de conseil en image
- Se démarquer de la concurrence par la qualité du conseil vendeur
- Renforcer l'attractivité de votre magasin pour le recrutement et la qualification de vos équipes de vente
- Renforcer la satisfaction client et sa fidélité, en personnalisant ses conseils vente
- Réaliser un bilan d'image express de votre client à partir de son profil comportemental, sa morphologie, son style et sa colorimétrie
- Valoriser le capital image du client
- Devenir expert de sa gamme : maîtriser et composer des looks tendances avec les pièces de sa collection
- Asseoir son image et sa posture d'expert en vente et en accompagnement
- Réaliser son propre book comme outils personnalisé utilisable dans sa pratique professionnelle

### ORGANISATION GENERALE

En lien avec la politique de cohérence et d'individualisation des formations Espace Kairos, la responsable pédagogique et la formatrice étudieront en amont de toute inscription, l'adéquation entre les objectifs de la formation, les motivations et le projet de montée en compétences. La certification se compose de 4 blocs de compétences, dont certains peuvent être accessibles indépendamment. L'ensemble de la formation théorique et pratique couvre 22 heures réparties sur 4 jours non obligatoirement consécutifs. La certification sera attribuée si et seulement si le candidat répond aux critères d'évaluation, dans le respect des modalités d'évaluation du référentiel. Les épreuves sont autant sur la théorie que la pratique, tout au long de la formation et face au jury final.

### MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation alliant théorie et pratique avec supports de formation (numérique, papier, vidéo,...)

Mise en pratique – entraînements en situations factices et/ou réelles

Réalisation d'un book personnalisé

Auto-analyse de leur identité de marque/enseigne

Evaluations des acquis par écrit et par réalisation concrète

### PREREQUIS

Public cible

Langue française parlée et comprise

Entretien préalable approfondi pour vérifier la cohérence du projet et des objectifs de formation

## FORMATRICE

Vanessa LISSAJOUX, société LiVen up – Conseillère en image et relooking – Coach et formatrice pour l'organisme ESPACE KAIROS

## LIEU & ACCESSIBILITE

Les locaux d'Espace Kairos sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cas où la formation est réalisée dans les locaux de l'entreprise, l'accessibilité constituera un prérequis évalué en amont.

Pour la qualité d'apprentissage, il pourra être question de temps en magasin ou en magasin factice.

Merci de nous contacter en amont afin de nous préciser toute situation nécessitant une adaptation des modalités (handicap ou autre situation).

## EVALUATION ET SUIVI

Les formés sont amenés à émarger pour attester de leur présence effective sur chaque module.

L'acquisition des compétences professionnelles est évaluée lors du jury final (1h de jury) pour lequel le candidat sera convoqué entre 3 et 4 semaines après la fin de la période de formation. Les modalités sont pratiques – mise en situation – et théoriques sous forme de questionnaire et entretien.

Le jury pourra se réunir en présentiel ou adapter les modalités d'évaluation en visioconférence.

**D'après le cadre réglementaire en vigueur, il est obligatoire pour le candidat de passer la certification à partir du moment où il s'inscrit à une formation dans le cadre du Compte Personnel de Formation (CPF) à partir du moment où elle est certifiante.** Il est de la responsabilité du bénéficiaire de passer la certification, cependant, il n'y a pas d'obligation de résultat.

Chaque stagiaire recevra le document officiel de leur certification, à condition d'avoir rempli l'ensemble des critères d'évaluation.

Une évaluation de satisfaction est réalisée à la fin de la formation, afin d'évaluer la satisfaction des bénéficiaires concernant la formation dans sa globalité et de recueillir les suggestions d'améliorations ou les besoins suivants.

## PROGRAMME

**JOUR 1 (7 heures) : Réaliser un bilan d'image express de votre client à partir de son profil comportemental, sa morphologie, son style et sa colorimétrie**

- Identifier le profil comportemental et motivationnel du client (ses habitudes et son mode de vie, son caractère, ses intentions) grâce à des questions pertinentes.
- Déterminer le profil morphologique du client en analysant les caractéristiques du visage et de la silhouette.
- Identifier le style du client à partir du profil comportemental, motivationnel et morphologique.
- Déterminer la colorimétrie du client en fonction de ses caractéristiques naturelles grâce au drapping ou "jeu de tissus de couleurs".
- Entraînement à l'évaluation finale sur les compétences transmises sur la journée.

**JOUR 2 (4 heures) : Valoriser le capital image du client**

- Harmoniser les couleurs grâce au cercle chromatique et au langage des couleurs, en prenant en compte le profil comportemental et motivationnel du client.
- Rééquilibrer les proportions grâce aux effets d'optique, en prenant en compte le profil morphologique du client.
- Adapter la confection en prenant en compte les atouts et les complexes du client.
- Entraînement à l'évaluation finale sur les compétences transmises sur la journée.

**JOUR 3 (7 heures) : Devenir expert de sa gamme : maîtriser et composer des looks tendances avec les pièces de sa collection**

- Maîtriser sa gamme et ses collections (identité de marque, caractéristiques techniques des pièces,...).
- Associer et harmoniser les pièces de sa collection pour créer des looks.
- Composer des tenues complètes valorisantes et sur mesure à votre clientèle en appliquant les fondamentaux du conseil en image.
- Entraînement à l'évaluation finale sur les compétences transmises sur la journée.

**JOUR 4 (4 heures) : Asseoir son image et sa posture d'expert en vente et en accompagnement**

- Accorder son image à l'image de marque en respectant les techniques du conseil en image.
- Améliorer son argumentaire et ses techniques de vente par les méthodes de coaching et la posture de personal shopper.
- Entraînement à l'évaluation finale sur les compétences transmises sur la journée.
- Transmission des modalités de réalisation de leur propre book comme support professionnel futur.

**EFFECTIF**

De 1 à 6 stagiaires en intra-entreprise

**DUREE ET DATES**

**22 heures de formation effective + 1h de jury final**

*Dates à déterminer au moment du conventionnement*

**DELAI D'ACCES A LA FORMATION**

Maximum 2 mois

**COÛT PEDAGOGIQUE**

**4950, 00 € TTC** pour une personne comprenant la formation de 22 heures + présentation initiale devant le jury (1h – 2 membres minimum dans le jury).

Dans le cas de validation partielle de la certification, une session supplémentaire devant le jury est possible, dans un délai de deux mois après la première présentation du candidat, afin de valider les compétences manquantes.

Coût d'une session de rattrapage (1h – 2 membres dans le jury) : 230, 00 € (coût actualisé chaque année – nous contacter)

*Nous contacter pour une formation collective de vos équipes de vente en intra.*

**FINANCEMENTS**

OPCO – Fonds d'assurance formation

CPF (*certification en cours au 06/12/2022*)

Fonds privés – entreprise ou personnel

## COORDONNEES DU CABINET & REFERENTS

Espace Kairos – 34, rue Pétoniaud Dubos 87100 Limoges / [contact87@espacekairos.fr](mailto:contact87@espacekairos.fr) / 06 38 98 93 18

Siret : 833 093 685 00026 / TVA FR19833093685

Enregistré sous le n° de déclaration d'activité : 75870168887 auprès du préfet de la Nouvelle-Aquitaine ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (article L.6352-12 du code du travail)

Organisme de Formation et Centre de Bilans de Compétences certifiés QUALIOP1 - N° d'enregistrement IPRP : 2021.87.003

*Direction - Référent administratif, pédagogique et technique :  
Ophélie Ratsimbazafy 07 54 36 20 45 – [direction87@espacekairos.fr](mailto:direction87@espacekairos.fr)*