

# FICHE PEDAGOGIQUE

## LE CONSEIL EN IMAGE EN BOUTIQUES DE PRET-A-PORTER

Vente et relation commerciale

### Objectifs pédagogiques :

- Développer ses connaissances techniques en colorimétrie, morphologie et style vestimentaire.
- Adopter une posture professionnelle adaptée
- Améliorer sa capacité de conseil personnalisé en boutiques

**Public visé :** Toute personne souhaitant apporter du conseil personnalisé en boutiques pour développer et fidéliser sa clientèle.

**Participants :** 2 à 6 pers. max    **Prérequis :** Aucun

**Durée :** 3 jours (21 heures)    **Tarif :** 1260€/pers.

### Lieu et dates :

infos sessions sur [learnim.fr](http://learnim.fr)

### Déroulé détaillé :

#### MODULE 1 – Comment sublimer par la couleur ?

- Comprendre les techniques fondamentales : Théorie et analyse de la couleur avec la méthode des 4 saisons et directionnelle.
- Prendre conscience de l'impact physique et psychologique de la couleur
- Mieux appréhender les harmonies et les associations de couleurs
- L'effet spatial de la couleur : Savoir jouer sur la juxtaposition, les contrastes, l'intensité, les nuances...
- **Travaux pratiques : test de colorimétrie, manipulation des étoffes, reconstitution d'un cercle chromatique**

#### MODULE 2 – Comment identifier le « bien-être » selon les morphologies ?

- Savoir reconnaître facilement les 7 silhouettes féminines et leurs caractéristiques
- Harmoniser une silhouette à partir des couleurs, formes, matières
- Adopter la bonne gestuelle et employer une terminologie positive
- Savoir conseiller pour concilier style et morphologie
- Choisir les accessoires adéquats selon les types de morphologie
- **Travaux pratiques : jeux d'optique, études de cas, manipulation de tissus**

#### MODULE 3 – Comment affiner sa capacité de conseil et adopter la bonne posture dans sa relation client ?

- Reconnaître les styles vestimentaires de l'homme et de la femme
- Les modes de communication préférentiels
- L'art du questionnement et de la reformulation pour comprendre précisément les besoins et attentes du client
- Respecter la déontologie du conseil en image pour une relation client durable
- **Travaux pratiques : études de cas, mises en situation**

**Supports pédagogiques, techniques et d'encadrement :** Apports théoriques et pratiques, mises en situation, ateliers ludiques, techniques de questionnement...

**Formateur :** Mme Ludvine POLI, formatrice en image et communication, certifiée en tant que Consultante en Communication par l'image (RNCPII). Mme Ludvine POLI est diplômée d'un Master en Commerce International et a évolué au sein de grands groupes bretons.

**Evaluation et fin de formation :** Test de positionnement d'entrée et de sortie, évaluation des acquis par le formateur à la fin de chaque module à travers un cas pratique. Feuille d'émargement signée par ½ journée. Remise d'une attestation de formation. Evaluation à chaud et à froid.

*Les actions de formation sont accessibles sous 1 mois à partir de la date d'inscription.*

*Merci de bien vouloir formuler vos besoins spécifiques concernant les modalités d'accueil et pédagogiques au moment de l'inscription. Pour toutes vos demandes, veuillez contacter Mme Poli [admin@learnim.fr](mailto:admin@learnim.fr) ou 0608344194*



ORGANISME DE FORMATION SPÉCIALISÉ EN IMAGE PROFESSIONNELLE

LEARNIM 24, rue des prés 35870 Le Minihic-sur-Rance / [ludvinepoli@learnim.fr](mailto:ludvinepoli@learnim.fr) / 06 08 34 41 94 / [learnim.fr](http://learnim.fr) / SIRET 7984 1656600023  
Numéro de déclaration d'activité : 53351042335 attribué le 8 février 2019 par la Préfecture de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

