

LE PROGRAMME DE FORMATION



LUXURY PARTNER ACADEMY

LE MARCHÉ DE LA PARFUMERIE SÉLECTIVE



LUXURY PARTNER ACADEMY

LE MARCHÉ DE LA PARFUMERIE



Objectifs de la formation

- Comprendre le marché de la parfumerie
- Maîtriser les tendances beauté, skin care et fragrances actuelles
- Répondre aux attentes des clients
- Appréhender les codes et besoins de ce milieu professionnel



7 heures



Jour 1



MATIN 3 heures

Introduction au marché de la parfumerie

Présentation des grandes marques sélectives
et de leurs stratégies de marketing



APRÈS-MIDI 4 heures

Les tendances actuelles du marché de la parfumerie sélectives

Présentation des tendances actuelles

ART OF GIFTING : L'art de l'emballage cadeau en parfumerie

FORMATION PARFUMS



LUXURY PARTNER ACADEMY

L'UNIVERS DU PARFUM



Objectifs de la formation



7 heures

- Comprendre les différents types de parfums et leurs univers olfactifs.
- Acquérir les connaissances techniques et le vocabulaire dédié au parfum
- Maîtriser les techniques de vente parfum pour faire rêver et voyager la cliente



Jour 1



MATIN 3 heures

Introduction à l'univers des parfums
Définition de la Pyramide olfactive
Maîtrise des différentes concentrations de fragrance
Découverte des différentes familles olfactives avec l'orgue à parfum

APRÈS-MIDI 4 heures

Découverte des différentes facettes olfactives avec l'orgue à parfum
Connaissance et découverte des best-sellers de la parfumerie sélective
Connaissance des produits dérivés

L'UNIVERS DU PARFUM



Jour 2



7 heures

MATIN 3 heures

Découverte de la puissance émotionnelle des parfums

Maîtrise de l'émotion dans le verbatim parfum

Mise en situation « sentez, ressentez, imaginez »

APRÈS-MIDI 4 heures

Mise en situation de vente et de conseils personnalisés

FORMATION SUR LA PEAU ET SES BESOINS



LUXURY PARTNER ACADEMY

LA PEAU ET LES PRODUITS COSMÉTIQUES



Objectifs de la formation



7 heures

- Comprendre la peau, son fonctionnement, ses besoins
- Savoir identifier les types/états/problèmes de peaux, leurs besoins, leurs solutions.
- Maîtriser les techniques de diagnostics de peaux et proposer des solutions adaptées.
- Connaître les actifs cosmétiques et leurs rôles
- Conseiller efficacement les clients en matière de soins et de cosmétiques



Jour 1



MATIN 3 heures

La peau, ses besoins, ses fonctions

Les types de peaux, états de peaux
et leurs besoins



APRÈS-MIDI 4 heures

Les problèmes de peau et leurs solutions

Les principes actifs des produits cosmétiques et leurs fonctions

LA PEAU ET LES PRODUITS COSMÉTIQUES



Jour 2



7 heures



MATIN 3 heures

Mise en situation de diagnostics de peaux sur photos et cas pratiques

Mise en situation par binôme de diagnostics de peaux en situation magasin



APRÈS-MIDI 4 heures

Les mécanismes de la routine skin care et les produits cosmétiques

Les marques piliers skin care en parfumerie et leur ADN

LA PEAU ET LES PRODUITS COSMÉTIQUES



7 heures



Jour 3



MATIN 3 heures

Mises en situation de conseil de routine beauté et produits adaptés

APRÈS-MIDI 4 heures

Sketch de ventes dédiés au soin par binôme

FORMATION MAKE UP



LUXURY PARTNER ACADEMY

LE MAKE-UP ET SA MAÎTRISE



Objectifs de la formation

- Savoir conseiller sur tous les produits de make-up et leur utilisation
- Maîtriser et pouvoir reproduire les différents types de make-up



7 heures



Jour 1



MATIN 3 heures

Connaissance des différents phototypes et morphologies de visages
Découvertes de tous les produits et accessoires liés au make-up

APRÈS-MIDI 4 heures

Suite découverte produits cosmétiques
Apprentissage des méthodes de correction

LE MAKE-UP ET SA MAÎTRISE



Jour 2



7 heures

MATIN 3 heures

Comprendre les étapes d'un maquillage naturel

Réalisation en binôme d'un maquillage naturel

APRÈS-MIDI 4 heures

Comprendre les étapes d'un maquillage sophistiqué avec eyeliner

Réalisation en Binôme d'un maquillage sophistiqué avec eyeliner

LE MAKE-UP ET SA MAÎTRISE



7 heures



Jour 3



MATIN 3 heures

Comprendre les étapes d'un maquillage sophistiqué
avec un smoky eyes

Réalisation en binôme d'un maquillage sophistiqué avec
un smoky eyes

APRÈS-MIDI 4 heures

Comprendre les étapes d'un maquillage sophistiqué avec un color block

Réalisation en binôme d'un maquillage sophistiqué avec un color block

LE MAKE-UP ET SA MAÎTRISE



Jour 4



7 heures



MATIN 3 heures

Réalisation en Binôme de toutes les techniques de make-up du teint



APRÈS-MIDI 4 heures

Réalisation en binôme de toutes les techniques de make-up des yeux et des lèvres

SAVOIR ÊTRE



LUXURY PARTNER ACADEMY

LE SAVOIR-ÊTRE



Objectifs de la formation

- Connaitre les attentes de Luxury Partner Group
- Comprendre l'importance du savoir-être
- Maîtriser tous les codes pour être un ambassadeur de marque confirmé
- Comprendre les consommateurs et leurs habitudes d'achats
- Savoir utiliser les bons canaux de communications pour une vente réussie



7 heures



Jour 1



MATIN 3 heures

Le savoir être
Le rôle et les qualités d'un ambassadeur
Les différentes formes d'élégances
fondamentales pour un ambassadeur



APRÈS-MIDI 4 heures

Les différents profils de consommateurs
Les motivations d'achat
L'assertivité et le DESC

SAVOIR FAIRE



LUXURY PARTNER ACADEMY

LE SAVOIR-FAIRE



Objectifs de la formation

- Comprendre les codes du luxe
- Réussir une prise de contact clientèle
- Savoir préparer une vente de manière efficace et professionnelle
- Maîtriser toutes les étapes d'une vente réussie



7 heures



Jour 1



MATIN 3 heures

Le savoir-faire d'un ambassadeur
L'atteinte des objectifs
Le luxe

APRÈS-MIDI 4 heures

Les différents profils de consommateurs
Les motivations d'achat
L'assertivité et le DESC

VENTE INTERCULTURELLE



LUXURY PARTNER ACADEMY

LA VENTE INTERCULTURELLE



Objectifs de la formation

- Comprendre le monde et la communication avec la spirale dynamique
- Comprendre et anticiper les besoins du marché international
- Connaitre les besoins/limites/ mœurs des différentes nationalités
- Savoir adapter ses ventes en fonction de la culture du client



7 heures



Jour 1



MATIN 3 heures

L'utilité et l'importance de la vente
et de la communication interculturelle

La spirale dynamique

APRÈS-MIDI 4 heures

Les besoin et mœurs des consommateurs
des différentes cultures

Les techniques de vente adaptées selon
la culture du client

FORMATION MARQUES



LUXURY PARTNER ACADEMY

5 MARQUES 5 JOURS



Objectifs de la formation

- Connaitre l'ADN de la marque et le catalogue de produits.
- Maîtriser le discours, l'argumentaire de vente pour mener une vente parfaite



35 heures

GUERLAIN



paco rabanne



LANCÔME
PARIS

Dior



Jour 1 à jour 5



- Formation par le représentant ou le formateur de la marque en présentiel



KIENZO

GIORGIO ARMANI
PARFUMS

AZZARO

RECHERCHE D'EMPLOI ET RECRUTEMENT



LUXURY PARTNER ACADEMY

RECHERCHE D'EMPLOI ET RECRUTEMENT



Objectifs de la formation



14 heures

- Préparer les stagiaires à se présenter de manière professionnelle lors des entretiens d'embauche, et les aider à anticiper et répondre efficacement aux questions spécifiques du secteur de la parfumerie.
- Aider les stagiaires à élaborer des CV et des lettres de motivation attrayants et pertinents, qui mettent en avant leurs compétences et expériences dans la parfumerie.
- Enseigner des stratégies efficaces pour la recherche d'emploi, notamment comment identifier et postuler aux offres d'emploi pertinentes, et comment réseauter dans l'industrie de la parfumerie.
- Développer des compétences en négociation pour aider les stagiaires à discuter efficacement des offres d'emploi, des salaires et des conditions de travail.

EVALUATIONS THEORIQUES ET PRATIQUES



LUXURY PARTNER ACADEMY

FORMATION PRATIQUE



Objectifs des évaluations



14 heures

- Les évaluations écrites théoriques et pratiques visent à mesurer l'assimilation des connaissances et le développement des compétences des apprenants, à identifier les domaines d'amélioration, et à garantir que les participants sont prêts à appliquer efficacement les principes de la parfumerie dans des situations professionnelles réelles, tout en respectant les normes et exigences de l'industrie..