

Fiche Programme

FORMATION : EXPERT PARFUMS, AMBASSADEUR D'ÉMOTIONS

L'art d'animer et de raconter le parfum

Version du 29/09/2025

FORMATION BLENDED-LEARNING

Modalité : Distanciel

Durée : 7 heures (dont 5h en autonomie sur notre plateforme 360LEARNING et 2h en classe virtuelle avec votre formatrice.)

Dates : Nous vous proposons des sessions de formation personnalisées adaptées à vos disponibilités

Public : Cette formation s'adresse aux professionnels de la vente et de l'animation souhaitant développer une expertise premium dans la présentation et le conseil parfum.

- Animatrices & animateurs beauté
- Conseillers(ères) de vente et esthéticien(ne)s
- Responsables de points de vente
- Ambassadeurs de marques
- Formateurs & coaches sell-out

Accessibilités pour les personnes en situation d'handicap : Accessible aux personnes en situation de handicap.

Nous consulter pour tout aménagement de parcours.

Prérequis : Disposer d'une première expérience dans la vente ou le service client dans les univers beauté, luxe ou bien-être.

Délais d'accès : La durée estimée entre la demande et le début de la formation est variable entre 11 jours et 3 mois en fonction du profil du candidat et des modalités de prises en charge.

Modalités d'inscription : La participation à la formation requiert une procédure d'inscription préalable. Cette inscription peut être réalisée par le biais d'un entretien individuel, qui peut être mené soit par téléphone, soit par visioconférence, soit en personne dans les locaux dédiés d'Honoré Conseil.

À l'issue de cet entretien, le personnel d'Honoré Conseil fournira à l'apprenant un dossier d'inscription détaillé.

Celui-ci devra être dûment rempli et renvoyé selon les directives fournies.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, l'apprenant aura acquis les compétences nécessaires pour :

- Développer sa culture du parfum et sa connaissance de l'univers olfactif : comprendre son histoire, les grandes familles et les tendances actuelles afin de nourrir un discours inspirant et différenciant au service de la vente émotionnelle.
- Construire et animer une découverte olfactive fluide et engageante.
- Raconter un parfum par un langage émotionnel accessible au client plutôt que par la technicité produit.
- Maîtriser les techniques de présentation et de mise en scène du parfum : gestuelle sensorielle, rituel de découverte olfactive, cérémonie de vente universelle, réaliste et adaptable à toutes les Maisons, astuces et techniques de cross-selling.
- Adapter son discours aux différents circuits de vente (luxe, parfumerie sélective, travel retail) en créant des passerelles naturelles vers l'univers parfum dans un conseil multi-produits.
- Lever les freins et objections spécifiques à la vente de parfum en les transformant en émotions positives.

Contenu de la formation :

Un parcours immersif visant à la maîtrise de la vente et de l'animation de cette catégorie tout en développant une approche émotionnelle et expérientielle.

Module 1 : Culture parfum & vente émotionnelle

- Approfondir la connaissance de l'histoire du parfum, des grandes familles olfactives et des tendances actuelles du marché.
- Traduire une composition olfactive en sensations et en émotions compréhensibles par le client.
- Enrichir sa culture des matières premières afin de décrire avec justesse et efficacité une fragrance.
- Mobiliser sa culture parfum et le vocabulaire sensoriel comme leviers de storytelling pour créer une connexion émotionnelle avec le client.

Solution : LMS 360Learning

Formats : Vidéo pédagogique, quiz interactif, PPT voix off, carnet de travail numérique.

Module 2 : Construire et animer une découverte olfactive fluide

- Comprendre les enjeux émotionnels de la découverte parfum et leur impact sur la décision d'achat.
- Maîtriser l'art du diagnostic parfum, qu'il s'agisse d'un achat personnel ou d'un cadeau.
- Identifier et analyser les besoins exprimés et non exprimés du client afin d'affiner la recommandation olfactive.

Solution : LMS 360Learning

Formats : vidéos explicatives, exercices de reformulation, support PDF téléchargeable, carnet de travail numérique.

Module 3 : Techniques de présentation et mise en scène

- Apprendre et pratiquer les gestuelles professionnelles autour du parfum pour structurer une présentation élégante.
- Comprendre et appliquer les étapes d'une cérémonie de vente universelle, réaliste et adaptable à toutes les Maisons.
- Découvrir les techniques et astuces de conseil parfum permettant de développer les ventes, d'augmenter le taux d'essai et de favoriser la fidélisation.
- Participer à un atelier de coaching en direct à mi-parcours : accompagnement personnalisé comprenant préparation, mises en situation et coaching synchrone, afin d'ancrer les acquis et ajuster les pratiques terrain avec votre formatrice.

Solution : LMS 360Learning + Google Meet (atelier coaching synchrone)

Formats : capsule vidéo de présentation de la méthode, cas pratiques interactifs, préparation à l'atelier via support PDF, coaching synchrone en visio avec la formatrice, vidéos pédagogiques, PPT voix-off et carnet de travail numérique.

Module 4 : Adapter son discours aux circuits de vente

- Maîtriser les codes de la vente et de l'animation parfum selon les différents circuits : parfumerie sélective, parapharmacie, travel retail et boutiques de Maison.
- Adapter sa posture d'accompagnement, son vocabulaire, son rythme de présentation et son organisation en fonction du lieu et du type de clientèle.
- Gérer les flux clients et les différentes typologies de profils rencontrés en point de vente.
- Créer des passerelles naturelles vers l'univers parfum dans un conseil multi-produits afin de renforcer la cohérence de marque et développer les opportunités de vente.

Solution : LMS 360Learning

Formats : PPT voix-off, quiz interactifs et carnet de travail numérique.

Module 5 : Transformer les freins en émotions positives

- Identifier et lever les freins spécifiques à la vente de parfum.
- Maîtriser les techniques et les argumentaires pour traiter efficacement les objections les plus fréquentes.
- Construire et utiliser une argumentation émotionnelle de réassurance, favorisant confiance et adhésion.
- Clôturer en action et en confiance grâce à un coaching de fin de parcours : analyse personnalisée des freins, identification des axes de progression et ancrage des compétences grâce à des outils concrets et immédiatement opérationnels sur la surface de vente.

Solution : LMS 360Learning + Google Meet (atelier coaching synchrone)

Formats : PPT voix-off, quiz interactifs et carnet de travail numérique, fiches pratiques PDF téléchargeables, coaching final en classe virtuelle, carnet de travail numérique.

À la fin de ce parcours, chaque participant repart avec son **carnet de travail**, des outils pratiques immédiatement mobilisables en point de vente ainsi qu'un **certificat de réussite** valorisant ses nouvelles compétences auprès de son manager et de son équipe.

Contact :

Elodie COFFY, fondatrice dirigeante d'Honoré Conseil
Tel : 06 09 91 80 72
Mail : elodie.coffy@honore-retail.com

Moyens pédagogiques et techniques

Les apprenants auront à leur disposition :

- Accès à une plateforme de formation collaborative sur 360Learning, disponible 24h/24 et 7j/7, regroupant l'ensemble des contenus, vidéos, activités interactives et ressources pratiques abordés lors de la formation.
- Exercices pratiques à réaliser en point de vente avec mise en application terrain pour favoriser la prise de conscience de ses comportements en situation professionnelle.
- Carnet de travail numérique
- 2h de tutorat pédagogique synchrone via GOOGLE MEET pour les classes virtuelles
- Accompagnement pédagogique asynchrone sur notre forum de discussion ou par mail tout au long du parcours.

Modalités d'évaluation

- Évaluations formatives intégrées : quiz interactifs à la fin de chaque module
- Exercices pratiques de mise en application terrain : jeux d'animation à réaliser seul.e ou en équipe sur votre point de vente.
- Coaching synchrone avec la formatrice : retour individualisé permettant d'identifier les acquis, les points de progrès et les leviers à mettre en place.
- Attribution d'un certificat de fin de parcours validant les acquis.

Tarif

Particuliers : 1000 € net de taxe

Entreprises : Nous contacter, sur devis.

Offres groupées : Boostez la montée en compétence de votre équipe ! Des tarifs avantageux sont proposés dès 3 collaborateurs inscrits d'une même entreprise (formules 3, 5 ou 10 participants). Contactez-nous pour en connaître les détails.