

# Fiche Programme

## FORMATION : CULTURE PARFUM & ART DE LA VENTE PARFUM

Version du 29/09/2025

### FORMATION PRÉSENTIELLE

**Modalité :** Présentiel

**Durée :** 7 heures

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

**Public :** Conseillers de vente, équipes retail, parfumerie sélective, animateur des ventes, personnel en reconversion vers la beauté.

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

Nous consulter pour tout aménagement de parcours.

**Prérequis :** Aucun prérequis exigé

**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 :

- Maîtriser les fondamentaux du parfum
- Identifier, décrire et mémoriser les matières premières et signatures olfactives
- Réaliser un diagnostic parfum complet et professionnel
- Valoriser et présenter une sélection parfum en créant une expérience premium

### Contenu de la formation :

---

#### Module 1 : Maîtriser les fondamentaux du parfum et du marché

---

- Rôle émotionnel et symbolique du parfum
- Comprendre le marché du parfum en France et dans le monde
- Les grandes tendances parfum
- Comprendre la durabilité dans la parfumerie : sourcing, matières premières, transparence.

#### Module 2 : Culture parfum et vocabulaire expert

---

- Le rôle de l'odorat
- La pyramide olfactive, les familles et les facettes olfactives

- Développer un vocabulaire sensoriel accessible et précis.
- Atelier matières premières et parfums iconiques

---

**Module 3 : Le diagnostic parfum : techniques et posture**

---

- Accueil et accroche, quand les premières secondes font toute la différence
- Le diagnostic parfum : comprendre le client, ses habitudes, son style de vie et ses émotions.
- Pratiquer l'écoute active en conseil parfum : Une méthode de questionnement fluide et naturelle.
- Comment orienter chaque profil et proposer la fragrance la plus juste, avec des opportunités de cross-selling naturelles.

---

**Module 4 : L'art de présenter & de vendre le parfum**

---

- La vente émotionnelle
- Maîtriser une gestuelle parfum raffinée pour créer un moment sensoriel mémorable.
- Construire une sélection pertinente de trois parfums parfaitement alignés avec les attentes du client.
- Mettre en avant la gamme complémentaire et le layering pour enrichir l'expérience et optimiser le panier moyen.

---

**Module 5 : Gestion des situations clients & expertise avancée**

---

- Répondre avec aisance aux questions les plus fréquentes en parfum.
- Transformer chaque objection en opportunité de conseil, de montée en gamme et de fidélisation.
- Connaître les astuces qui fidélisent et crée une expérience client unique.

---

**Module 6 : Synthèse et mise en pratique finale**

---

- Mettre en œuvre l'ensemble des acquis dans un parcours complet : accueil, diagnostic, proposition et conclusion.
- S'exercer en conditions réelles pour affiner posture, vocabulaire et aisance commerciale.
- Identifier ses forces et axes d'amélioration pour installer des réflexes durables.

---

**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 :

- Apports théoriques illustrés d'exemples concrets issus de l'univers parfum.
- Matières premières, touches olfactives, parfums iconiques et outils sensoriels pour les ateliers. Travaux de groupe et mises en situation créatives
- Jeux de rôle
- Supports pédagogiques : fiches outils, lexique et trame de diagnostic.

---

**Modalités d'évaluation**

---

- Évaluations préalable (avant formation)
- Évaluations formatives à l'aide de quiz tout au long de la journée
- Quiz de compréhension et échanges oraux.

---

**Tarif**

---

Nous contacter