

Conseiller chaque silhouette : développer vos compétences pour booster vos ventes

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 25188911F — Mise à jour : 8 décembre 2025

Organisme responsable : **KR CONSEIL**

Contenu

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capables de mobiliser vos connaissances pour proposer un accompagnement personnalisé et pertinent, en valorisant la silhouette et en optimisant l'expérience client.

- Identifier rapidement les différentes morphologies féminines et masculines.
- Adapter les conseils vestimentaires pour mieux accompagner la clientèle en boutique.
- Développer une argumentation commerciale basée sur la valorisation de la silhouette.
- Optimiser l'offre (achats, sélection de collections, mise en avant produits, ventes additionnelles d'accessoires...) en fonction des morphologies.
- Fidéliser et satisfaire la clientèle grâce à un conseil personnalisé et pertinent.

Programme

Module 1 – Les fondamentaux des morphologies

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les bases de la morphologie (équilibre, proportions, lignes dominantes).
- Connaître les principales morphologies féminines et masculines.
- Développer un œil professionnel pour identifier rapidement une silhouette.

Exercices pratiques :

- Quiz visuel : reconnaître les morphologies sur des silhouettes illustrées.
- Jeu d'observation : analyser des photos de célébrités et attribuer une morphologie.
- Échange collectif : briser les idées reçues (ex. « toutes les femmes veulent paraître plus minces », etc.).

Module 2 – Valoriser chaque morphologie par le vêtement

Objectifs pédagogiques :

- Associer les coupes, matières et imprimés aux différentes morphologies.
- Identifier les erreurs fréquentes et apprendre à les éviter.
- Utiliser les accessoires comme alliés stratégiques.

Exercices pratiques :

- Atelier "avant/après" : comparer deux looks sur la même morphologie et analyser les différences. Nécessite des modèles.
- Valise pédagogique : manipulation de vêtements pour tester leur impact sur une silhouette (longueur, volume, matière).
- Mini-challenge : proposer en 3 minutes un conseil valorisant aux modèles présents.

Module 3 – Appliquer le conseil morphologique en vente

Objectifs pédagogiques :

- Intégrer l'analyse morphologique dans l'expérience client en boutique.

- Développer une argumentation commerciale basée sur la valorisation de la silhouette.
- Gérer les objections et accompagner le client avec tact.

Exercices pratiques :

- Jeux de rôle vendeur-se / client-e : mise en situation réelle de conseil morphologique
- Cas concrets : analyser un profil client et construire un parcours d'achat adapté. Nécessite des modèles.
- Feedback : identifier ce qui a fonctionné ou non dans la relation client.

Module 4 – Synthèse et ancrage des acquis

Objectifs pédagogiques :

- Consolider les connaissances acquises.
- S'approprier une méthode simple et reproductible pour conseiller chaque client.
- Évaluer sa progression et ses points d'amélioration.

Exercices pratiques :

- Étude de cas finale : analyse complète d'un client fictif (morphologie + choix de tenues + argumentaire de vente).
- Plan d'action individuel : chaque participant définit comment il va appliquer les acquis dans son contexte professionnel.

Le délai d'accès aux formations : de 2 à 4 semaines selon financement

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2132194	Présentiel	Vannes	31/10/2025	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #25188911F