

Excellence *Touch'*  
*Training*



---

Programme Formation **Vente**  
**de Maquillage**

---

*Excellence Touch'*  
*Training*

# Le maquillage

## Une **V**ente de **S**éduction...

---

La vente de produits de maquillage implique la maîtrise parfaite de leur **technicité** mais aussi la connaissance de la **psychologie** clientèle par rapport à son image.

Vendre un produit est une chose, vendre une **image** complète et **fidéliser** une cliente en est une autre.



# Votre formation **Master class** maquillage

---

## Niveau **Master**

Vous serez en mesure d'identifier les besoins de votre clientèle, de maîtriser les caractéristiques des produits et des techniques associées, de vendre avec talent vos services, vos idées, vos produits au travers d'un accueil sur mesure et d'une écoute optimisée.

La formation « **Vente de Maquillage** » est élaborée sur 1 niveau, composé de 3 jours comprenant des ateliers pratiques pour savoir réaliser un maquillage flash et gérer une animation et des ateliers de jeux de rôles indispensables pour progresser.



# Master class **Vente de Maquillage**

---

## **Objectif :**

Réaliser et maîtriser la vente dans le domaine précis du maquillage.

Etre capable de dynamiser les ventes par des actions commerciales et des animations auprès de votre clientèle et de vos équipes.

Maîtriser les clés de la vente additionnelle.

## **Pour Qui :**

Pour tous.

## **Pré requis :**

Aucun diplôme n'est exigé pour ce premier niveau.

## **Durée :**

En cours Collectif : 21 heures de formation sur 3 jours.

## **Lieu :**

Nos formations se déroulent dans des lieux de prestige et d'exception afin de vous initier à la plus exigeante des clientèles celle des grands hôtels et palaces parisiens.

## **Tarif :**

Avec prise en charge 790€, en auto financement 590€.

## **Certification :**

Remise d'une attestation de stage.

---

# 1<sup>ère</sup> Journée

10h à 13h



- Accueil et présentation des participants.
- Technique de prise de contact et accueil de la cliente.
- Cibler les besoins et les attentes de votre clientèle.

## Pause cosy

- Technique de vente pour éveiller l'intérêt du maquillage pour votre autre cible clientèle (exemple vos clientes épilations...), (entre le soin et le maquillage).
- Réalisation d'un maquillage flash efficace et vendeur.
- **Exercices de mise en pratique**

13h à 14h

**Pause déjeuner** (non prise en charge)

14h à 18h



- Etude et analyse des techniques d'application de tous les produits de maquillage (fond de teint, fards correcteurs, anticernes, poudres...).
- Réalisation d'un maquillage flash efficace et vendeur.
- **Exercices de mise en pratique**

## Pause cosy

- **Exercices de mise en pratique**

## 2ème Journée

10h à 13h



Révision et évaluation des acquis de la veille par un test pratique et théorique par un QCM

- Savoir conclure une vente au bon moment et raccompagner sa cliente
- Technique de fidélisation

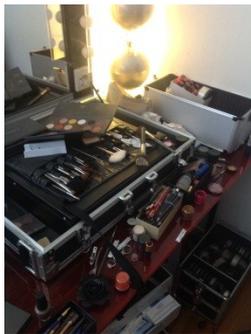
### Pause cosy

- Mise en place d'animation flash, ... sketch de vente, mise en situation, déclinaison des utilisations d'un maquillage flash.

13h à 14h

**Pause déjeuner** (non prise en charge)

14h à 18h



- **Exercices de mise en pratique**  
Le but est de mémoriser l'ordre d'application des produits, d'exercer sa main avec différentes techniques: fond de teint pinceau, dégrader, intensifier,...

### Pause cosy

- **Exercices de mise en pratique**

## 3<sup>ème</sup> Journée

10h à 13h



- **Toute cette journée de formation est basée sur une pratique intensive.**

### **Pause cosy**

Partie intégrante de votre formation Master class Vente de Maquillage. Temps de repos et d'échanges avec votre formateur pour vous parler de ses expériences concrètes sur le terrain et vous donner ses conseils personnalisés en fonction de vos objectifs.

13h à 14h

**Pause déjeuner** (non prise en charge)

14h à 18h

- **Réalisation d'un test maquillage de maquillage flash et sketch de vente**

### **Pause cosy**

- **Idem 2<sup>me</sup> groupe**



---

*Excellence Touch'*  
*Training*

# Excellence *Touch'* *Training*

Pour aller plus loin dans **l'Excellence**

---

Excellence Touch' Training vous propose ses autres formations

**Valoriser votre image**

**Massages**

**Manucure**

**Coiffure**

Pour toutes informations nous contacter au **01.42.08.16.01** ou par mail à **[excellencetraining@gmail.com](mailto:excellencetraining@gmail.com)**

Nous fournissons la totalité du matériel nécessaire à chaque module et limitons à 12 les participants par session.

Siège Social : 2159 avenue Roger Salengro 92370 Chaville-Tél : 01.42.08.16.01  
N° d'agrément formation : 11 92 17533 92

---

*Excellence Touch'*  
*Training*