CEDEB

Ecole privée de Maquillage, Relooking & Prestation Luxe

Bruxelles

PARFUMERIE & TECHNIQUES DE VENTE LUXE

2020

OBJECTIF DE LA FORMATION : former et éduquer les élèves au monde de la vente et à la tradition du luxe.

Techniques de vente, psychologie du client, familles des parfums, connaissance des marques cosmétiques et parfumeries … Un bon conseiller en parfumerie doit parfaitement connaître les produits qu'il vend. Ce spécialiste doit connaître les différentes fragrances qui composent le parfum afin de répondre spécifiquement et personnellement aux demandes des clients. C'est un secteur qui offre des débouchés importants. Que ce soit en parfumerie ou en entreprise de production et de distribution de produits de beauté, les offres d'emploi sont nombreuses. Le conseiller en parfumerie peut également être au service d'une marque.

La formation se déroule soit en 5 journées complètes soit en 10 demi-journées de cours. Elle comprend une partie théorique et pratique ainsi que des stages (320h) effectués dans des parfumeries reconnues de haut niveau. Ces stages sont indispensables pour l'apprentissage du contact clientèle, la connaissance des techniques de vente, l'organisation et la gestion d'une parfumerie.

CEDEB pour l'Atelier d'Angie
www.cedeb.be
contact@cedeb.be
0492/07.24.12
N° d'entreprise - BE06 8975 7558

PROGRAMME

Cosmétique :

- Etude de la peau, histologie, ordonnance beauté parfaite,
- lire et comprendre la composition d'un produit cosmétique, cosmétologie générale
- Les démaquillants, les toniques, les gommages, les soins, les produits solaires, les cosmétiques des soins corps…
- Les différentes marques de produits cosmétiques sélectives, alternatives, les gammes de soins conventionnelles, naturelles et "Bio",
- Les soins hommes
- Les conseils aux clientes et les techniques de vente, ...

Maquillage :

- Marketing vente : fond de teint, poudre, blusher, crayons, rouge à lèvres…
- Conseil maquillage, auto-maquillage.

Parfumerie:

- Histoire du Parfum, de la Parfumerie, les Nez, les techniques de fabrication, les flaconnages et les tendances mondiales,
- Les Familles de Parfum, les différentes concentrations,
- L'art de se parfumer,
- Les fragrances et conseils des choix hommes, femmes,
- Les techniques de vente.

Pratique :

- Attitude et présentation en parfumerie,
- Contact et dialogue avec la Cliente et Psychologie de la Cliente,
- La gestion des stocks et arrivage de colis,
- Pratique : accueil Clientèle, conseils, vente, emballage, paiement.
- La gestion du monde du luxe

PLANNING

Cours EN JOURNEE (10h-16h) // 5 jours
Les mardis du 3 mars jusqu'au 31 mars 2020

Ou

Cours EN MATINEE (10h-12h30)// 10 matins
Les lundis, mardis et jeudis du 4 mai jusqu'au 26 mai 2020.

+ 320 heures de stage en parfumerie (pas obligatoire). Je prends en charge la responsabilité de trouver un stage, ainsi que faire le suivi pour chaque élève dans sa région grâce à mes contacts.

STAGE

En parfumerie sélective (ICI PARIS XL, PLANET PARFUM, …)

Parfumerie alternative (parfumerie indépendante,

Marque de luxe (Guerlain, Dior, Chanel,…)

Boutique makeup (MAC COSMETICS, KIKO,...)

A Bruxelles, Wallonie et Luxembourg.

Minimum 320 heures de stage à prester avec un planning au cas par cas. Le lieu est choisi en concertation avec l'élève suivant ses désidératas.

POSSIBILITÉ D'ENGAGEMENT APRÈS LA FORMATION

Si avant 2012, les parfumeries engageaient des conseillers/ères beauté sans expérience et sans diplôme, cela a tout à fait changé. En effet, depuis 4 ans l'engagement se fait suite à une formation spécifique. Les candidats doivent être diplômés en Parfumerie & technique vente, esthétique ou maquillage pro.

50% des élèves diplômés de la formation en Parfumerie & Technique vente, sont engagés sur leurs lieux de stage.

Je travaille directement avec 2 sociétés de promotion comme Promoplan et Etreac qui engage les conseillers/ères beauté dans les points de vente en demande.

DÉROULEMENT DU COURS

Cours animés à l'aide d'un power point ainsi qu'un syllabus remis à l'élève.

DIPLÔME ET ATTESTATION

Une attestation d'inscription est remis à l'élève dès son inscription.

La formation rentre dans un cadre scolaire a raison de 20 heures par semaine (cours+stage) donc les attestations d'allocation familiale ainsi que de chômage (demande de dispense + C98) peuvent être remplies.

A la fin de la formation un examen est organisé pour l'obtention de plusieurs documents :

- Diplôme de Parfumerie & Technique de Vente
- Attestation de stage

MINERVAL

700€

A payer en une fois endéans les 5 jours après l'inscription. Par virement bancaire (le numéro de compte se trouve sur les papiers d'inscription).

INFOS +

0492/07.24.12 // Avenue Boileau 16, 1040 Etterbeek // contact@cedeb.be

Nos autres formations sur notre site internet : www.cedeb.be

Les coulisses du CEDEB :
Facebook : cedeb-centre européen de l'esthétique
Instagram : cedeb.ecolebx

Établissement et diplômes non reconnus par la Communauté française de Belgique.