

# Vendre mieux avec la morphologie, le style et les couleurs

## Pour qui ?

Négociateurs et vendeurs des secteurs du textile/mode/prêt-à-porter/ et du retail.

## Objectifs :

Utiliser la morphologie ainsi que les couleurs pour personnaliser les ventes.  
Aller plus loin dans le questionnement pour répondre au plus juste aux besoins des clients.  
Augmenter l'ensemble des indicateurs de vente par un service clientèle de qualité.

## Programme :

### 1. S'appuyer sur la morphologie

- Définir la morphologie et ses apports
- Mettre en valeur les 5 grandes populations : X A H V O E selon :
  - les caractéristiques clefs, les préférences et l'association des produits
  - ce qu'il faut éviter et quels sont les bons conseils
  - applications concrètes sur les espaces de vente (pour chaque grande population)
- Déterminer les envies et les besoins des clients

### 2. Développer le style

- Le définir en l'associant à l'image
- Avoir l'état d'esprit et le vocabulaire approprié
- Adapter les différents styles en fonction des besoins du client
  - classiques, glamour, sportswear, créatif
  - association d'images : tenue, chaussures, couleurs, et le style

### 3. Associer tenue et morphologie

- Associer des tenues en s'adaptant au X A H V O E
- S'approprier des notions repères du corps humain et l'associer à des tenues
- Choisir les termes à utiliser pour présenter la tenue

### 4. Intégrer le jeu des couleurs

- Définir les couleurs de la gamme chromatique
- Etablir le lien entre les 2 groupes de couleurs OR-ARGENT / FROID-CHAUD et les saisons et collections
- Faire des ventes complémentaires en combinant des couleurs
- Associer plusieurs articles lors de ventes en s'appuyant sur le langage des couleurs et leur signification
- Le vocabulaire pour vendre : phrases clefs ....



© Andres Rodriguez / Fotolia

## Les + pédagogiques :

- Formation dispensée par un professionnel issu du monde du retail, ayant mis au point une approche très ludique et pragmatique de la vente textile/mode à partir de la morphologie du client.
- Exercices de groupe sur la morphologie et l'analyse de style.
- Nombreuses mises en situation face à un client.

Commercial, Marketing et  
Distribution