Conseiller et vendre grâce à la colorimétrie

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25188905F — Mise à jour : 8 décembre 2025

Organisme responsable : **KR CONSEIL**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'issue de la formation, vous saurez transformer la couleur en un outil puissant, révélant les harmonies uniques de chaque personne et donnant à votre pratique professionnelle une signature distinctive.

- Comprendre les principes fondamentaux de la colorimétrie et leur impact sur l'image.
- Identifier les typologies colorimétriques (carnations, contrastes, tonalités).
- Réaliser un diagnostic colorimétrique fiable et reproductible.
- Sélectionner et argumenter le choix des couleurs adaptées au client.
- Intégrer la colorimétrie comme outil différenciant dans sa pratique professionnelle.

Programme

Module 1 – Les fondamentaux de la colorimétrie (Matin – 3h30)

- Comprendre les enjeux de la colorimétrie dans les métiers de l'image et de la vente.
- Identifier les notions clés : température (chaud/froid), intensité (éteint/éclatant), valeur (clair/sombre).
- Découvrir les 4 saisons colorimétriques et leurs sous-catégories.
- Observation et manipulation de nuanciers.
- Comparaison de tissus colorés sur mannequins ou stagiaires.
- Exercices en groupe : classer des couleurs selon température, intensité et valeur.

Module 2 – Méthodologie et diagnostic colorimétrique (Après-midi – 3h30)

- Apprendre la méthodologie d'un diagnostic colorimétrique pas à pas.
- Savoir identifier la carnation, le contraste naturel et les couleurs valorisantes.
- Éviter les erreurs fréquentes lors de l'analyse.
- Démonstration de la formatrice avec drapage colorimétrique.
- Exercices en binômes : premiers diagnostics simplifiés.
- Analyse collective des réactions du teint, du regard et des contrastes.

Module 3 – La colorimétrie appliquée aux métiers (Matin – 3h30)

- Transposer la colorimétrie dans différents contextes : maquillage, coiffure, prêt-à-porter, optique.
- Construire une palette personnalisée adaptée au profil du client.
- Développer un argumentaire colorimétrique clair et professionnel.
- Adapter son discours selon les besoins (mise en valeur / confiance en soi / valorisation commerciale).
- Études de cas concrets par univers métier (ex. choix d'une coloration capillaire, d'un rouge à lèvres, d'une veste ou de montures).
- Exercices en binômes : construction d'une mini-palette personnalisée et présentation au "client".
- Jeux de rôle : simulation d'une situation de vente ou de conseil.

Module 4 – Mise en situation & professionnalisation (Après-midi – 3h30)

- Réviser la méthodologie du diagnostic colorimétrique complet.
- Réaliser un diagnostic et un conseil personnalisés de manière autonome.
- Adopter une posture professionnelle et une communication adaptée.
- Identifier les leviers pour intégrer la colorimétrie dans sa pratique quotidienne.
- Atelier fil rouge : chaque stagiaire réalise un diagnostic complet sur un binôme (analyse + conseil + présentation).
- Débrief collectif et corrections formatives.
- Atelier projection : chaque participant rédige une fiche d’action pour intégrer la colorimétrie dans son métier.

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

D1214 — Vente en habillement et accessoires de la personne
D1301 — Management de magasin de détail
D1503 — Management/gestion de rayon produits non alimentaires
D1504 — Direction de magasin de grande distribution
D1507 — Mise en rayon libre-service
D1509 — Management de département en grande distribution

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2132153S	Présentiel	Vannes	01/11/2025	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25188905F