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**

Présentation de la formation

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	Niveau de sortie
Aucun prérequis	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
2132194S	Présentiel	Vannes	01/11/2025	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25188911F