

Programme détaillé de la formation OPTOMORPH®

Afin de suivre au mieux l'action de formation susvisée et d'obtenir la ou les qualifications auxquelles elle prépare, le stagiaire doit être titulaire au minimum d'un BEP d'opticien ou mieux titulaire du BTS-OL.

NB : Chaque participant doit **apporter avec lui une série de montures à sa taille** telle que précisée sur sa convocation. De mon côté, j'apporte un coffret de 58 montures.

Une journée pour maîtriser son argumentaire de vente

ENCADREMENT**Claude Guérin**

- Diplôme de formateur de l'Institut Keops - Anancy
- Formation de techniques de vente à CCI Aix-Marseille et Anancy
- Diplômé en optométrie de l'Institut de visiologie de France
- Obtention du BTS OL au lycée Fresnel - Paris.

**MOYENS PÉDAGOGIQUES
MIS EN ŒUVRE**

- Logiciel spécifique
- Fiches techniques
- Mise à disposition d'une série de montures pour les applications pratiques.

**CONTRÔLE DES ACQUIS
DE CONNAISSANCES**

- Test de validation des acquis.

Expert en Optomorphisme®

PROGRAMME

08:30 CAFÉ D'ACCUEIL

09:00 **Connaissance du groupe :** exposés des difficultés rencontrées en clientèle et des attentes.

09:30 **MODULE 4 - Formes de visages - sensibilisation de visu à leurs différences**

Approche visuelle à l'aide de photographies :

- Photos de castings non équipés et équipés.
- Photos privées de visages non équipés et équipés.

10:30 PAUSE**10:45 MODULE 6 - Équiper chaque forme de visage**

Analyse sur photos et dessins vectorisés de formes de montures :

- Dessins du gabarit du verre, position des tenons.
- Incidence du choix du concept et de l'épaisseur « matière »
- Montures : galces, Nylor, combinées et toutes cerclées (Métal et acétate, fines ou épaisses).

12:15 MODULE 5 - Techniques de vente

Comportements sociologiques :

- Pyramide symbolique des marques.

Sociaux-types bien différenciés :

- L'addiction aux marques.

13:00 PAUSE DÉJEUNER**14:00 Dédramatisation du prix :**

- Achat palisir
- Prix et droit à être informé.

Réponse aux objections :

- Prix et protection de la création
- La palette d'activités de l'opticien.

Attitude physique du vendeur :

- Accueil et découverte du client (mesure de l'E.P.)
- Le SONCAS
- Le rôle de l'ange gardien.

Savoir expliquer pourquoi « ça va » ou « ne va pas » :

- Leadership du bon vendeur
- Argumentaire de vente persuasif
- Sortir du doute.

16:00 PAUSE**16:15 APPLICATIONS PRATIQUES**

Exercice de vente en binôme : gestuelle et argumentaire.

Exercice
pratique

FIN DES TRAVAUX

17:15

- Conclusions
- Remises de documents.
- Tests des acquis
- Appréciations de stage.

18:00 FIN DE LA RENCONTRE

FORMATION RESERVÉE AUX OPTICIENS SOUCIEUX D'AMÉLIORER LEUR COMPÉTENCE PROFESSIONNELLE, sont ainsi concernés :

- **L'apprenti titulaire du BP** désireux de **développer un potentiel de croissance personnel** à l'intérieur de son entreprise.
- **Le jeune diplômé BTS** motivé à développer son intéressement au CA, grâce à **un argumentaire plus persuasif et convainquant.**
- **Le diplômé « Responsable »** attentif à la **parfaite correspondance** entre les besoins du client et le stock du magasin.
- **Celui qui dans le cadre d'une installation prochaine** exige de bien **maîtriser une parfaite stratégie commerciale.**
- **L'opticien** soucieux de se différencier de sa concurrence en **optimisant la qualité de conseil de toute son équipe.**
- **Le patron entrepreneur** désireux qu'un de ses vendeurs soit bien formé pour **assumer la direction d'un nouveau magasin.**
- **Le patron de plusieurs magasins** qui veut **associer « complémentarité » et « cohérence »** entre ses différents points de ventes.