

Program szkolenia:

Profesjonalny sprzedawca-stylista-moda damska

1. Typy klientów i rodzaje stylizacji

- Czego szukają klienci – typy klientów
- Sprecyzowanie potrzeb klienta
- Rodzaje stylizacji – zasady ogólne
- Jakie typy dekoltyw wyróżniamy?
- Dobór dekoltyw do twarzy
- Dobór biżuterii i dodatków do dekoltyw

2. Typy sylwetek – stylizacje

- Jakie typy sylwetek wyróżniamy?
- Co pasuje do określonego typu sylwetki?
- Jak zatuszować niedoskonałości sylwetki?
- Jakie linie ubiorów wyróżniamy?
- Jakie linie pasują do określonego typu sylwetki?
- Linie ubrań a trendy w modzie.
- Stylizacja a dress code.
- Stylizacja a kreowanie wizerunku.
- Siła dodatków w stylizacji.
- Dlaczego kolory mają tak duże znaczenie?
- Jak określić paletę kolorów klientki?
- Jak stylizować klientkę z wykorzystaniem analizy kolorystycznej?

3. Obecne trendy w modzie

- Jaki są najważniejsze trendy w tym roku?
- Klasyka a trendy – na co warto postawić?
- Typy urody i sylwetek a trendy.

4. Modowe grzechy i killerzy stylu

- Co to są killerzy stylu?
- Jakie modowe grzechy najczęściej popełniają kobiety?
- Kicza a ekstrawagancja.
- Rola sprzedawcy – stylisty.
- Stylizacja, a sprzedaż wiązana.
- Budowanie długotrwałej relacji z klientem.