Livret personnel de compétences

Formation Développer la commercialisation en ligne et l’expérience client de créations parfumées

Ce livret personnel de compétences a pour objectif de permettre au stagiaire de suivre sa progression tout au long de la formation.
Il permet au stagiaire de se positionner par rapport aux compétences attendues à la fin de la formation.
Ce positionnement est personnel et s’enrichit au fil des apports et échanges avec le formateur.
Ce livret sera rempli tout au long de la formation par le stagiaire.
Les tableaux de compétences seront également remplis en parallèle par le formateur puisqu’ils serviront à établir un diagnostic final sur les connaissances acquises au cours de la formation.

Objet du référentiel pédagogique

Ce référentiel pédagogique présente l’ensemble des compétences évaluées dans les domaines et sous-domaines de la formation.
Il précise les compétences techniques attendues à la fin de la formation.

Résumé

La commercialisation de parfums sur Internet nécessite de savoir présenter les caractéristiques olfactives des créations, de structurer une gamme de produits et de faciliter le choix des clients. Cette formation permet de travailler les différentes étapes de la vente en ligne dans le secteur de la parfumerie. Elle aborde notamment la présentation des fragrances, la rédaction des fiches produits, l’organisation d’une boutique en ligne, le référencement et la relation client.

Objectif de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Structurer et valoriser une gamme de produits parfumés en fonction de leurs caractéristiques et de leur positionnement commercial.				
Présenter les créations olfactives à travers des fiches produits et des contenus adaptés à la vente en ligne.				
Organiser un espace de vente en ligne et améliorer le parcours d'achat des clients.				
Développer la visibilité commerciale, les ventes et la fidélisation de la clientèle grâce aux outils numériques.				

A = Acquis
ECA = En cours d’acquisition
NA = Non acquis

Contenu de la formation

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Module 1 - Positionnement commercial d'une activité de parfumerie				
Module 2 - Structuration et organisation d'une gamme de produits parfumés				
Module 3 - Valorisation des créations parfumées et rédaction commerciale				
Module 4 - Merchandising et organisation d'une offre de parfumerie				
Module 5 - Expérience client et optimisation du parcours d'achat				
Module 6 - Organisation et développement d'une boutique de vente en ligne				
Module 7 - Référencement naturel et visibilité des produits parfumés				
Module 8 - Développement de la communication commerciale autour des parfums				

Domaine	A	ECA	NA	Remarque
Module 9 - Fidélisation et développement de la relation client				
Module 10 - Analyse des ventes et optimisation commerciale				

A = Acquis
ECA = En cours d’acquisition
NA = Non acquis