

« Codes » et attitudes de la Clientèle du Luxe

<p>Objectifs : Se familiariser au secteur du Luxe afin de connaître et comprendre les « codes » et attitudes de la Clientèle du Luxe.</p>	<p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne impliquée dans la vente de produits de luxe.</p> <p>Pré requis : aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	<p>PEDAGOGIE</p>
<p>✚ Réflexions sur le Luxe et définitions</p> <p>✚ Repères historiques : les premières consciences du Luxe</p> <p>✚ Le Luxe aujourd'hui : caractéristiques du secteur</p> <p>✚ La clientèle du Luxe</p> <p>❖ Mieux comprendre les motivations de la clientèle du Luxe</p> <p>❖ Connaître les « codes » des initiés du secteur du Luxe</p> <p>❖ Se synchroniser aux modes de communication des clients</p> <p>❖ La clientèle traditionnelle et les "excursionnistes"</p> <p>✚ Evolution du secteur</p> <p>✚ Exercices pratiques</p> <p>❖ Application des éléments théoriques du cours à votre marque.</p>	<p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste des domaines commercial, marketing et luxe.</p> <p>Moyens et pédagogie</p>  <p>Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <p>1 jour</p> <p>650 €</p> <p>Réf : DI053</p>

