

VOUS INSPIRER DU LUXE POUR AFFIRMER VOTRE POSITIONNEMENT



COMMERCIAL
COMMUNICATION

Affirmez votre valeur,
assumez vos prix



OCCITANIE



VISIO



PRÉSENTIEL

👤 PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

☰ PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

🕒 DURÉE

2 jours (14 heures)

📅 DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

📍 LIEU

En présentiel : retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

Et/ou en visio : accessible avec une connexion internet

💶 TARIF **420€**

Prise en charge possible selon votre statut

📄 MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1^{er} jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

👤 ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

Objectifs

- **INTÉGRER** les codes du luxe pour valoriser vos produits et services artisanaux
- **FIXER** un prix juste et assumer votre positionnement sur le haut de gamme
- **CIBLER** et séduire une clientèle sensible à la qualité, l'histoire et l'unicité

LES **+** CMA OCCITANIE



FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets



Programme

• Identifier l'univers du luxe et ses clients

- Définition du luxe : vision sociologique, économique et émotionnelle
- La clientèle du luxe : motivations, exigences, canaux d'achat, réseaux
- Les émotions comme levier d'achat : confiance, exclusivité, authenticité
- Valeur perçue versus valeur réelle

• S'inspirer des codes du luxe pour sublimer son offre

- Présentation produit : vocabulaire, packaging, visuels, mise en scène
- Image de marque : identité visuelle, codes graphiques, cohérence
- Choix des supports de communication

• Fixer le juste prix et assumer sa valeur

- Prix de revient et prix psychologique
- Le prix comme signal de qualité et de rareté
- Techniques pour construire un prix « premium »
- Défendre son prix : posture, vocabulaire, réponses aux objections

• Vendre dans une logique luxe et fidéliser sa clientèle

- Accueil, posture, vocabulaire : les codes du luxe dans l'interaction
- Techniques de vente personnalisée : écoute, conseils sur-mesure
- L'expérience client : créer de la valeur au-delà du produit
- Fidélisation et bouche-à-oreille dans un univers confidentiel

➤ Modalités pédagogiques

- Accompagnement présentiel et distanciel
- En individuel

➤ Assistance technique

Une assistance technique et fonctionnelle est disponible par mail pour répondre à vos questions

➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

CMA FORMATION



Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :
artisanat-occitanie.fr/formations



CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr