

Consulente Beauty e Vendita Professionale nel settore Cosmetico, Naturale e Retail

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Il corso nasce con l'obiettivo di formare figure professionali specializzate nella consulenza e nella vendita nel settore cosmetico, naturale e retail.

Oggi il cliente non cerca soltanto un prodotto, ma un'esperienza, una guida competente e una consulenza personalizzata. Per questo motivo il ruolo del Consulente Beauty è diventato sempre più centrale all'interno di profumerie, retail cosmetico, erboristerie, punti vendita specializzati.

Il percorso fornisce competenze legate alla vendita consulenziale, alla comunicazione efficace, alla customer experience, alla promozione dei prodotti cosmetici e all'utilizzo dei principali strumenti digitali e social nel beauty retail.

Il corso prevede un approccio pratico e operativo attraverso simulazioni, esercitazioni, role play e casi studio ispirati a situazioni reali del settore.

OBIETTIVI FORMATIVI

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare competenze per:

- Comprendere il ruolo del Consulente Beauty nel settore cosmetico e retail
- Acquisire conoscenze base sul cosmetico e sulle sue funzioni principali
- Saper analizzare i bisogni del cliente e proporre soluzioni personalizzate
- Applicare tecniche di vendita consulenziale e customer care
- Comunicare in modo efficace e professionale nel beauty retail
- Gestire la relazione con il cliente in tutte le fasi della vendita
- Sviluppare strategie di fidelizzazione e post-vendita
- Utilizzare strumenti digitali e social media per il settore beauty
- Organizzare attività promozionali ed eventi nel retail cosmetico

SBOCCHI PROFESSIONALI Al termine del percorso i partecipanti potranno operare come:

- Consulente Beauty
- Addetta/o vendita nel retail cosmetico
- Beauty Advisor

- Promoter cosmetico
- Assistente vendita in profumerie ed erboristerie
- Addetta/o customer care beauty
- Consulente prodotti cosmetici e naturali

Settori di inserimento:

- Retail cosmetico
- Profumerie
- Erboristerie
- Negozi beauty specializzati
- Eventi e giornate promozionali beauty

STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO

MODULO 1

Il Ruolo del Consulente Beauty nel settore Cosmetico, Naturale e Retail

Contenuti

- Evoluzione del settore cosmetico e retail
- Chi è il Consulente Beauty oggi
- Differenza tra vendita tradizionale e consulenza professionale
- Il ruolo del consulente nel retail cosmetico
- Competenze richieste nel settore beauty
- Il cliente beauty moderno
- Accoglienza cliente e primo contatto
- Tecniche di ascolto attivo
- Comunicazione efficace ed empatica
- Costruzione della fiducia
- Etica professionale nella vendita beauty
- Posizionamento professionale del consulente
- Introduzione al cosmetico
- Che cos'è un cosmetico
- Funzioni principali del cosmetico
- Differenza tra cosmetico e trattamento
- Presentazione semplice del prodotto al cliente

Esercitazioni

- Analisi caso: vendita tradizionale vs consulenza beauty
- Simulazione accoglienza e ascolto cliente

ATTAL GROUP S.P.A.

Agenzia per il Lavoro
Aut. Min. Prot. N°0013582
del 03/10/2012
C.F. e P.I. 06961760722
R.E.A. Milano n° 1968033

Sede Legale

Via Marco D'Aviano, 2
20131 - Milano (MI)
Tel 02 454320 - info@attalgroup.it
www.attalgroup.it



MODULO 2

- Vendita Consulenziale e Comunicazione nel Beauty Retail
- Contenuti
- Psicologia della vendita nel cosmetico
- Le fasi della vendita consulenziale
- Analisi dei bisogni del cliente
- Comunicazione persuasiva nel beauty
- Presentazione del prodotto orientata ai benefici
- Storytelling del prodotto cosmetico
- Tradurre ingredienti e attivi in benefici comprensibili
- Gestione delle obiezioni
- Tecniche di chiusura della vendita
- Fidelizzazione cliente
- Errori comuni nella comunicazione beauty

Esercitazioni

- Role play: consulenza skincare completa
- Presentazione di un prodotto cosmetico in modo semplice e professionale

MODULO 3

- Marketing e Promozione nel Retail Cosmetico
- Contenuti
- Fondamenti di marketing beauty
- Analisi del target cliente
- Posizionamento del prodotto cosmetico
- Strategie promozionali nel punto vendita
- Eventi beauty e giornate promozionali
- Demo prodotto e presentazioni efficaci
- Analisi competitor nel settore cosmetico
- Tecniche di cross-selling e up-selling
- Personalizzazione della proposta vendita
- Monitoraggio risultati e strategie commerciali

Esercitazioni

- Progettazione di una giornata promozionale beauty
- Analisi competitor e proposta strategica

MODULO 4

- Gestione Vendite e Performance nel Retail Beauty

- Contenuti
- Pianificazione attività vendita
- KPI e obiettivi commerciali
- Monitoraggio performance
- Organizzazione del lavoro nel retail cosmetico
- Comunicazione interna efficace
- Leadership operativa
- Motivazione del team
- Problem solving nella vendita
- Gestione dei conflitti
- Feedback e miglioramento continuo
- Reportistica e analisi dati

Esercitazioni

- Analisi performance vendita
- Simulazione problem solving nel team

MODULO 5

- Customer Care e Fidelizzazione nel settore Cosmetico
- Contenuti
- Customer experience nel beauty retail
- Customer journey del cliente
- Supporto post-vendita
- Gestione reclami nel cosmetico
- Tecniche di problem solving cliente
- Fidelizzazione e loyalty
- Gestione feedback e recensioni
- Customer care multicanale
- Miglioramento dell'esperienza cliente
- Il valore del passaparola

Esercitazioni

- Scrittura protocollo gestione reclamo
- Simulazione cliente insoddisfatto

MODULO 6

- Vendita Diretta e Attività Promozionali nel Beauty Retail
- Contenuti
- Vendita diretta nel settore cosmetico

- Tecniche di consulenza personalizzata
- Vendita B2C nel beauty retail
- Organizzazione eventi e demo prodotto
- Presentazioni efficaci
- Networking professionale nel beauty
- Strategie di marketing locale
- Gestione delle resistenze cliente
- Normative base nel settore cosmetico
- Sviluppo professionale e carriera

Esercitazioni

- Creazione script vendita prodotto beauty
- Organizzazione evento/demo cosmetica

MODULO 7

- Vendita Moderna e Social nel Beauty Retail
- Contenuti
- Evoluzione digitale nel settore beauty
- Il cliente online nel cosmetico
- Social media e beauty retail
- Instagram e TikTok per il beauty
- Creazione contenuti beauty educativi e promozionali
- Costruzione della fiducia online
- Personal branding del consulente beauty
- Storytelling digitale
- Errori comuni nella comunicazione social
- Vendita indiretta attraverso i contenuti
- Gestione community e relazione online
- Comunicazione con il cliente via social

Esercitazioni

- Creazione contenuto beauty educativo
- Simulazione risposta cliente tramite social/chat

METODOLOGIA DIDATTICA

- Lezioni teorico-pratiche
- Simulazioni operative
- Role play
- Esercitazioni individuali e di gruppo

ATTAL GROUP

- Analisi casi studio
- Attività pratiche ispirate al retail cosmetico reale

PUNTO DI FORZA DEL CORSO

Il percorso integra:

- vendita professionale
- consulenza beauty
- customer experience
- marketing cosmetico
- strumenti digitali e social

con un approccio pratico e orientato alle reali esigenze del settore cosmetico, naturale e retail.

ATTAL GROUP S.P.A.

Agenzia per il Lavoro
Aut. Min. Prot. N°0013582
del 03/10/2012
C.F. e P.I. 06961760722
R.E.A. Milano n° 1968033

Sede Legale

Via Marco D'Aviano, 2
20131 - Milano (MI)
Tel 02 454320 - info@attalgroup.it
www.attalgroup.it

