

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLÉ : LES CODES DU LUXE

Le programme détaillé peut être adapté en fonction du niveau et des besoins du participant

1-Module : Le savoir - être dans le Luxe : valoriser l’image de soi	Surpassez les attentes des clients premium en offrant un service d'excellence	0:20:00	01:30:00	Jour 1
	Maîtrisez la communication non-verbale et l'attitude	0:20:00		
	Découvrez les secrets du grooming au féminin	0:10:00		
	Maximisez Messieurs, votre élégance	0:10:00		
	Participez à des jeux sur le savoir-être	0:30:00		
2-Module : Le savoir-dire : Avoir les codes pour discuter	Apprenez les secrets d'un accueil distingué et des codes de politesse	0:20:00	01:30:00	
	Explorez l'importance de la synchronisation dans la communication	0:10:00		
	Évitez les erreurs courantes dans la conversation	0:10:00		
	Découvrez les sujets de conversation appropriés et intéressants	0:20:00		
	Mettez en pratique vos nouvelles compétences à travers des scénarios	0:30:00		
3- Module : Le savoir-vivre : Étiquette et protocole	S’adapter aux subtilités de l’étiquette	0:20:00	01:30:00	
	Découvrez les bonnes pratiques	0:10:00		
	Maîtrisez les règles de déjeuner	0:20:00		
	Explorez les règles du vendeur gentleman	0:10:00		
	Participez à des jeux de savoir-vivre	0:30:00		
4- Module : Mettre le client au centre des préoccupations	Maîtrisez l'art du compliment avec subtilité,	0:20:00	01:30:00	
	Expérimentez des techniques efficaces pour mémoriser les noms et prénoms de vos clients	0:20:00		
	Découvrez des stratégies pour générer de la confiance avec élégance	0:10:00		
	Apprenez à mettre en valeur chaque client et à le faire se sentir comme une star	0:10:00		
	Participez à un atelier interactif pour apprendre à transformer chaque client en une star	0:30:00		
5- Module : connaître les cultures des clients internationaux	Soyez à l’aise avec la clientèle Nord et Sud-Américaine	0:20:00	02:00:00	
	Approchez clientèle du Moyen-Orient avec sensibilité	0:10:00		
	Comprenez les stratégies pour attirer la clientèle Chinoise	0:10:00		
	Gérer les attentes de la clientèle Japonaise et Coréenne	0:20:00		
	Répondrez aux besoins de la clientèle Russe avec délicatesse	0:30:00		
	Séance d'entraînement : sur les clients internationaux	0:30:00		



FORMATION LES CODES DU LUXE

Vous découvrirez les clés du savoir-être, du savoir-dire et du savoir-vivre, adaptées à une clientèle française comme internationale.

Grâce à des exercices pratiques et des techniques spécifiques, vous développerez une aisance naturelle pour interagir avec toutes les typologies de clientèle et atteindre un niveau d'excellence supérieur.

Objectifs :

- 1/ Être capable d'adapter sa posture et sa communication aux codes du luxe dans une situation de vente réelle
- 2/ Être capable de mobiliser un savoir-être, un savoir-vivre et un savoir-dire adaptés aux standards du luxe dans une situation professionnelle.
- 3/ Être capable d'appréhender les principales cultures des clients Premium

RÉPONSES À VOS QUESTIONS

Qu'est-ce que cette formation les Codes du Luxe :

Cette formation va vous permettre de maîtriser toutes les clés du savoir-être, savoir-dire, savoir-vivre avec la clientèle française comme internationale. Vous serez plus à l'aise avec vos clients, vous gagnerez en confiance. Cette formation permet de monter en gamme et de développer ses ventes premium.

Accélérateur concret et participatif de 1 journée de 8h en présentiel pour connaître les différents codes indispensables dans le Luxe.

Lieu : à Paris quartier Opéra

A qui s'adresse cette formation ?

Public visé : Aux vendeurs, conseillers de vente et brand ambassadeurs qui sont déjà dans le Luxe et qui ont envie de passer au niveau supérieur. Aux vendeurs qui ne sont pas encore dans le Luxe et qui rêvent d'y travailler. Aux managers qui souhaitent faire progresser et faire évoluer leurs équipes.

Quels sont les prérequis :

Il n'y a pas de prérequis spécifique pour participer à cette formation.

Document mis à jour le 8/11/2025



SAS DUPRAT LUXURY LEARNING Siret 949 915 748 000 14- TVA :FR67 949 915 748
Enregistrée sous le n° 94 20 21 341 20 auprès du préfet de Corse
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État (Art.L.6352-12 du code du travail)
Siège : Résidence les Marines du Soleil Lieu-dit Capanelle 20253 Patrimoine
Tel : 06 64 21 30 00. Email : gd@guillaumeduprat.com Internet : Guillaumeduprat.com

Comment puis-je m'inscrire :

Vous n'avez plus qu'à compléter le formulaire avec vos coordonnées et réserver votre place en ligne ou par téléphone au 06.64.21.30.00. **En termes de modalités d'accès**, à l'issue de l'appel téléphonique ou de la visioconférence, et sous réserve d'acceptation de votre candidature, un délai de 14 jours est appliqué entre votre inscription définitive et l'accès à la formation qui sera fixée conjointement avec le stagiaire.

Qu'apprend-on au cours de cette formation et quelles sont les compétences visées :

Vous y apprendrez le savoir-être le savoir-dire, le savoir-faire ainsi que comment interagir avec la clientèle internationale.

Comment se déroule la formation ?

Durée : Formation d'une journée en présentiel pour un total de 8 heures.

Supports pédagogiques mobilisés et moyens techniques : Cette formation combine des apports théoriques présentés sous forme de diapositives PowerPoint présenté via ordinateur et des activités participatives telles que des exercices, jeux de rôle, mises en situation et ateliers.

L'objectif est de permettre aux participants de mettre en pratique les éléments essentiels de la formation et surtout à réfléchir sur leur niveau des codes du Luxe et sur les axes d'améliorations à mettre en place à la suite de l'enseignement de la formation.

Quels sont les avantages de suivre cette formation avec Guillaume Duprat

Cette formation représente une occasion unique d'acquérir les compétences clés pour exceller dans la vente dans l'univers du Luxe. Conçue pour être pratique et immédiatement applicable, elle a été élaborée par Guillaume Duprat et Sandra Lillaz, forts de plus de 50 ans d'expérience cumulée au sein des Maisons les plus prestigieuses : Louis Vuitton, De Beers, Tiffany & Co, Van Cleef & Arpels, Bulgari, David Yurman, Boucheron... Ayant eu le privilège de côtoyer les meilleurs vendeurs de la place Vendôme, ils partagent avec vous les secrets de l'art de la vente dans le Luxe, à travers une maîtrise inégalée de la relation client à l'Américaine et raffinement à la Française.

Est-ce que ce programme est accessible aux personnes en situation de handicap ?

Oui, ce programme est complètement accessible aux personnes en situation de handicap. Chaque contact donne lieu à un entretien et nous validerons la faisabilité. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap, les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Comment puis-je être certain que la formation correspond à mes besoins ?

Nous contactons par téléphone ou visioconférence chaque participant en amont pour vérifier que la formation leur convient bien. Vous avez aussi un test de connaissances à effectuer avant la formation mais aussi à la fin. Par ailleurs un questionnaire de satisfaction sera remis à chaque stagiaire en fin de formation.

Quelles sont les modalités ?

Vous aurez un entretien puis un test d'entrée. Il y aura des évaluations des acquis tout au long de la formation ainsi qu'un test de niveau à la fin.

Le test d'entrée n'est pas un prérequis, il sert uniquement à personnaliser le niveau de la formation.

Par ailleurs, Une attestation de fin de formation et un support pédagogique récapitulatif sont remis à chaque participant.

Modalités de suivi : Feuilles d'émargement par demi-journée signées par le stagiaire et le formateur. Suivi de la progression via exercices pratiques et débriefings réguliers.

Est-ce que la formation peut être financée par le CPF ?

La formation n'est actuellement pas financée par le CPF.

Quel est le prix de cette formation ?

Une journée de 8 h de formation en présentiel » pour 1 480€ TTC

Les moyens et les évaluations pédagogiques

Mises en situation, jeux de rôle, exercices individuels, séances d'entraînement après chaque module.

Les compétences visées :

Ces compétences sont évaluées tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices pratiques.

Les compétences visées :

- Identifier et intégrer les codes comportementaux, relationnels et culturels propres au secteur du luxe.
- Adopter un savoir-être, un savoir-dire et un savoir-vivre cohérent avec les attentes d'une clientèle haut de gamme.
- Adapter sa communication (verbale et non verbale) à différentes typologies de clients français et internationaux.
- Créer une première impression et une expérience client alignées avec les standards du luxe.

Contact :

Pour toute information ou réclamation, vous pouvez nous écrire (délai 72h) à
Guillaume Duprat -gd@guillaumeduprat.com -06 64 21 30 00

Document mis à jour le 8/11/2025



SAS DUPRAT LUXURY LEARNING Siret 949 915 748 000 14- TVA :FR67 949 915 748
Enregistrée sous le n° 94 20 21 341 20 auprès du préfet de Corse
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État (Art.L.6352-12 du code du travail)
Siège : Résidence les Marines du Soleil Lieu-dit Capanelle 20253 Patrimoine
Tel : 06 64 21 30 00. Email : gd@guillaumeduprat.com Internet : Guillaumeduprat.com