

The background features a collage of various objects: a large green handprint, a purple circular device with a screen and a chain, a green highlighter, a purple highlighter, a black pencil, and several green foam blocks.

MAC FORMATION DE BASE VIRTUELLE CAHIER DES PARTICIPANTS

FY24

BIENVENUE DANS LA FAMILLE M·A·C !

Nous sommes excités et ravis de vous accueillir au sein de notre marque! Pour débiter votre apprentissage, nous vous invitons aux session ci-dessous...

VIRTUAL BASIC TRAINING

VBT LEARNING JOURNEY : L'ARTISTE DOIT ASSISTER AUX 4 SÉANCES

SESSIONS	AGENDA	FACILITATEUR PRINCIPAL
Session 1	LA MARQUE OUTILS NUMÉRIQUES EXPÉRIENCE M·A·C : APERÇU ; CRÉER UN ESPACE ACCUEILLANT HÉROS M·A·C : ROUGE À LÈVRES	GENEVIÈVE BOUCHER
Session 2	THÉORIE DE LA COULEUR ET DU MAQUILLAGE HIGHLIGHT ET CONTOUR EXPÉRIENCE M·A·C : DEMANDEZ, ÉCOUTEZ, APPRENEZ PEAU, SOINS DE LA PEAU + PRIMER HÉROS M·A·C - CATÉGORIE FIX+	
Session 3	EXPÉRIENCE M·A·C : DÉMONSTRATION DE PRODUITS; WOW EN 15 VISAGE HÉROS M·A·C : FIXATION DE STUDIO	
Session 4	EXPÉRIENCE M·A·C : CONCLURE LA VENTE ; RESTER EN CONTACT YEUX HÉROS M·A·C : FARDS À PAUPIÈRES "POURING HAPPINESS"	

UNE SEMAINE AVANT LA FORMATION :

1. Cliquer sur le lien ici-bas pour accéder au Zoom Download Center. Choisir celui approprié pour votre appareil : <https://zoom.us/download>
2. Avoir complété le Basic Training pré-travail (MMX modules and/or Artist Portfolio)

LE JOUR DE LA FORMATION :

1. Utiliser les Login details pour joindre le Zoom Meeting via le Wi-Fi
2. **Arriver 5 minutes AVANT** – pour assurer de bien vous connecter au meeting, renommer votre appareil, et pour vous sentir prepare pour débiter la session.
3. Si vous joignez avec l'ordinateur du magasin qui n'a pas de micro, **veuillez aussi joindre par Téléphone**. Cela est essentiel à votre participation en partageant votre voix!
4. Avoir en main la copie matrice du magasin du Artist Portfolio et ce Cahier de Participant
5. Ayez crayon et papiers pour prendre des notes

COMPOSEZ DES NUMEROS DE TELEPHONE SI NECESSAIRE:

+1 587 328 1099 Canada
+1 647 374 4685 Canada
+1 647 558 0588 Canada
+1 778 907 2071 Canada
+1 204 272 7920 Canada
+1 438 809 7799 Canada

ZOOM: MEILLEURES PRACTIQUES:

1

Be camera ready! Code vestimentaire noir MAC! (joindre avec la Caméra)

2

Actualiser votre nom dans Zoom: nom et prénom. Inclure votre pronom.

3

Utiliser des écouteurs pour une qualité de son optimale. Joindre aussi par telephone si votre appareil n'a pas d'audio.

4

Quizzes et sondages seront lancés pendant la sessions; utiliser le chat pour toutes questions!

5

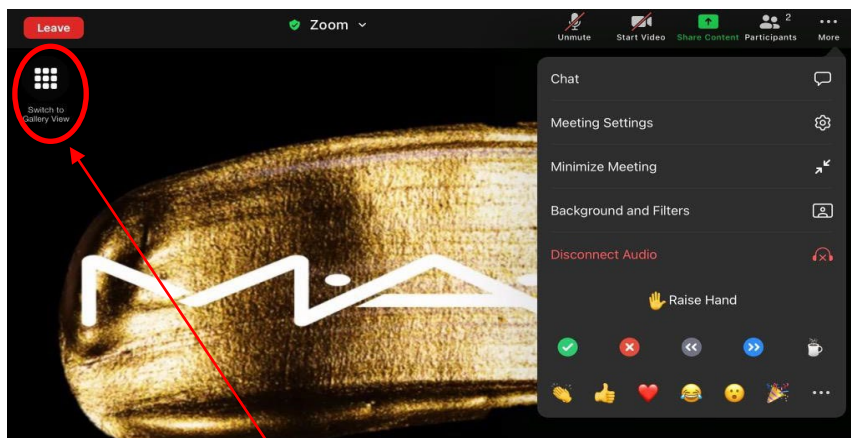
Éteignez la caméra pendant les démonstrations en direct ou si vous rencontrez une mauvaise connexion Internet.

Guide Des Appels Zoom

Cliquez sur Rejoindre une réunion et saisissez le numéro d'identification de la réunion, ainsi que votre nom d'affichage.



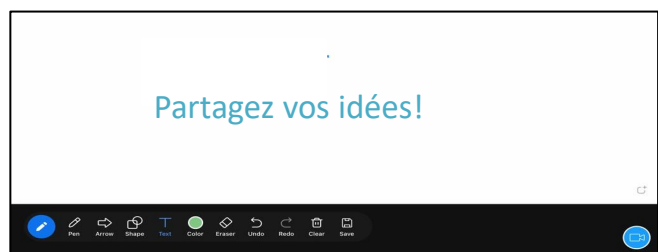
Voici l'écran sur un iPad:



Vous pouvez passer à la vue galerie pour voir tous les orateurs, ou vous pouvez vous concentrer sur la vue par défaut où le présentateur sera sur l'écran principal.

Nous vous recommandons de participer à [une réunion de test](#) pour vérifier vos capacités audio et vidéo de zoom.

Au cours de la session, il se peut que nous vous demandons d'annoter au tableau. Cliquez sur l'icône « stylo » pour obtenir ce menu et partager vos idées!

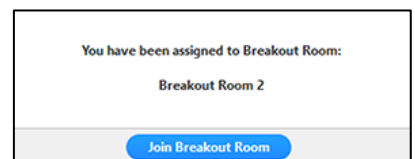


Votre animateur peut également vous faire passer à une session en petits groupes.

1. Cliquez sur Rejoindre.
2. Si vous choisissez Plus tard, vous pouvez rejoindre en cliquant sur Salles de réunion dans les commandes de votre réunion.

3. Cliquez sur Rejoindre la salle de discussion.

Vous pouvez quitter la salle en petits groupes et revenir à la session principale de la réunion à tout moment, ou vous pouvez quitter entièrement la réunion depuis la salle en petits groupes.





SESSION 1:

LA MARQUE, L'EXPÉRIENCE MAC ET LES PRODUITS HÉROS

TRAVAUX DE PRÉPARATION POUR LA SESSION 1

MANUEL DES NOUVELLES EMBAUCHES ET PARCOURS D'ORIENTATION
ÉVALUATION DE LA 8^e SEMAINE
MODULES D'APPRENTISSAGE MAC X: L'EXPÉRIENCE MAC

À PRÉPARER ET AVOIR POUR CETTE SESSION:

MATÉRIAUX

MANUEL DES NOUVELLES EMBAUCHES (COPIE DU MAGASIN) ET CAHIER DES PARTICIPANTS DE LA FORMATION DE BASE VIRTUELLE
CRAYON

ÉCHANTILLONS À APPORTER POUR CETTE SESSION

FORMULES DE ROUGE À LÈVRES: Lustreglass Lipstick, Frost Lipstick, Amplified Crème Lipstick, Matte Lipstick, Retro Matte Lipstick, Retro Matte Liquid Lipstick, Powder Kiss Lipstick, Powder Kiss Liquid Lipstick, Locked Kiss Ink

ORDRE DU JOUR

TEMPS

BIENVENUE

INTRODUCTION À M.A.C

- HISTOIRE & CULTURE: VALEURS, VIVA GLAM, BACK TO M.A.C, LOYAUTÉ, TESTS SUR LES ANIMAUX, LE RÔLE DE L'ARTISTE MAC*

Outils NUMÉRIQUES

PAUSE

INVITÉ.E

L'EXPÉRIENCE M.A.C: INTRODUCTION

L'EXPÉRIENCE M.A.C : CRÉER UN ESPACE ACCUEILLANT

HÉROS M.A.C : ROUGE À LÈVRES

CONCLUSION

20 MINUTES
35 MINUTES

5 MINUTES

5 MINUTES

10 MINUTES
10 MINUTES
35 MINUTES
25 MINUTES
5 MINUTES

RÉFLEXION SUR LA SESSION 1

TEMPS

- Notez 2 choses qui vous ont inspiré de la session d'aujourd'hui et pourquoi. Partagez ceci avec votre manager ou collègue.

15 MINUTES

DÉFI MAQUILLAGE POUR LA PROCHAINE SESSION:

Venez à votre prochaine session avec un look pour les lèvres inspiré de votre signe astrologique ou d'une tendance actuelle.

Lorsque nous nous regrouperons, il y aura un moment de partage lors de la période d'accueil. Préparez-vous à partager l'inspiration derrière votre look pour les lèvres et les produits utilisés pour créer le look. (soit verbalement soit via le CHAT)

L'EXPÉRIENCE M·A·C

NOS VALEURS



L'INCLUSIVITÉ chez M·A·C signifie, mais sans s'y limiter :

- Reconnaissant les commentaires et les points de vue des autres.
- Assurez-vous que tout le monde a une place à table
- Prend en charge le travail d'équipe et la collaboration
- Connectez-vous avec des collègues qui ne font pas partie de votre équipe immédiate pour vous informer tout en développant votre réseau
- Veiller à ce que les collègues se sentent les bienvenus pour exprimer leur moi authentique et leur point de vue unique
- Incorporer de nouvelles idées qui défient le statu quo



L'AUTONOMISATION chez M·A·C signifie, mais sans s'y limiter :

- Permettre aux autres de prendre les devants et de prendre les décisions.
- Donnez aux autres la vedette
- Offrir des opportunités à votre équipe pour aider au développement de carrière
- Encourager l'amélioration de soi
- Favoriser l'innovation et la créativité
- Prend l'initiative
- Inspire et motive les employés
- Ouvert au changement et à la prise de risques



LE RESPECT chez M·A·C signifie, mais sans s'y limiter :

- Encouragez les autres à partager leurs pensées et leurs opinions, quelle que soit leur position
- Écoutez activement ce que les autres ont à dire
- Traiter tous les employés de manière juste et équitable
- Donner des commentaires précieux et constructifs
- Prend en charge les limites et l'équilibre travail-vie personnelle
- Respecter le temps des gens
- Adopter et promouvoir une culture et un environnement de travail positifs

APERÇU DE L'EXPÉRIENCE M.A.C

ÉTAPE 1: **CRÉER UN ESPACE ACCUEILLANT**

ATUCES:

- SOURIRE + ÉCHANGE DE NOM POUR COMMENCER UNE CONNEXION
- DÉCOUVRIR LA MISSION DU/DE LA CLIENT.E
- PARTAGER LES OPTIONS D'ACHAT

ÉTAPE 2: **DEMANDEZ, ÉCOUTEZ ET APPRENEZ**

ATUCES:

- SOYEZ CURIEUX ET POSER DES QUESTIONS OUVERTES
- BRANCHEZ-VOUS POUR APPRENDRE
- RÉCAPITULEZ
- POUR BÂTIR LA CONFIANCE

ÉTAPE 3: **DÉMONSTRATION DES PRODUITS**

ATUCES:

- COLLABORER SUR DES PRODUITS ET SERVICES À ESSAYER
- PARTAGEZ VOTRE CRÉATIVITÉ ET DES RÉCITS DE PRODUITS EN PERSONNE OU VIRTUELLEMENT
- CRÉER UN LOOK POUR BÂTIR LE PANIER DE PRODUITS

ÉTAPE 4: **CONCLURE LA VENTE**

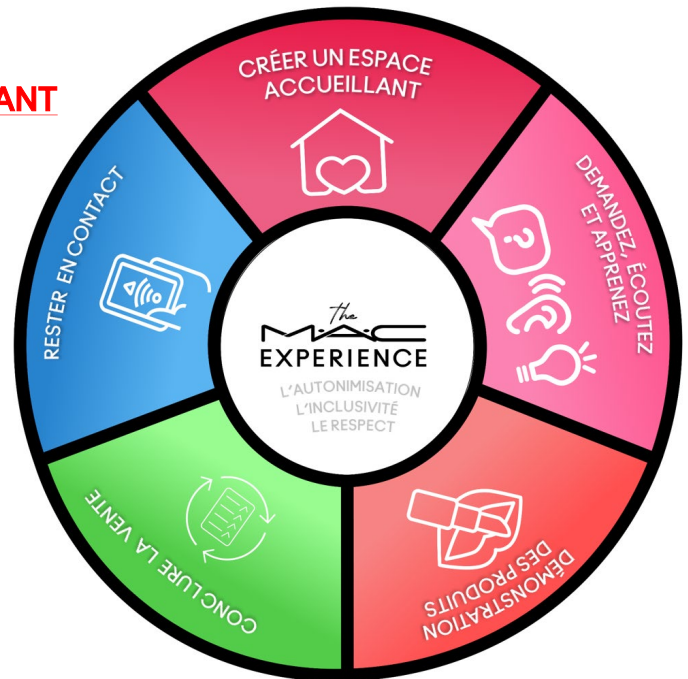
ATUCES:

- REPASSEZ EN REVUE LES BESOINS DU/DE LA CLIENT.E ET CONFIRMEZ QUE VOUS LES AVEZ SATISFAITS
- PERSONNALISEZ LES OPTIONS D'ACHAT AVEC OMNI
- REMERCIEMENT SINCÈRE ET DEMANDE DE RESTER EN CONTACT

ÉTAPE 5: **RESTER EN CONTACT**

ATUCES:

- SUIVI
- RAPPELEZ-LEUR DE SE RÉAPPRO-VISIONNER
- COMMUNIQUEZ LES NOUVEAUTÉS PERTINENTES





NOTES

[illegible]

CRÉER UN ESPACE ACCUEILLANT

ASTUCES POUR L'ÉCHANGE DES NOMS



MOYENS DE SE RAPPELER AVEC PLUS DE CONFIANCE DES NOMS DES CLIENT.ES PENDANT L'ÉCHANGE DES NOMS.



Concentrez-vous sur la personne à qui vous parlez, essayez d'éviter les distractions.



Répétez le nom de la personne que vous venez de rencontrer.



Ne pensez pas à ce que vous allez dire ensuite dans la conversation.



Concentrez-vous sur une caractéristique particulière du visage, de la couleur des yeux, de la coiffure, etc. d'une nouvelle personne.



Associez le nouveau nom à quelque chose que vous connaissez déjà.



Connectez le nouveau nom ou visage avec une image visuelle.



CRÉER UN ESPACE ACCUEILLANT

SE BRANCHER SUR LE LANGAGE CORPOREL



**PERSONNALISEZ L'EXPÉRIENCE D'ACHAT DE VOS CLIENTS
EN ÉVALUANT LES INDICES NON VERBAUX.**

SIGNES D'INTÉRÊT :

- Hochant la tête
- Gestes de la main
- Ramasser le produit
- Sourire dans le miroir

**CONTINUER! VOUS ÊTES
SUR LA BONNE VOIE !**

SIGNES D'INCONFORT :

- Les bras croisés
- Éviter le contact visuel
- Vérification du téléphone
- S'agiter
- Front plissé

**PARTAGEZ DES OPTIONS
D'ACHAT ET INVITEZ-LES
À JOUER. DONNEZ-LEUR
DE L'ESPACE ET
RECONNECTEZ-VOUS
SOUS PEU.**

CRÉER UN ESPACE ACCUEILLANT

L'ART DU MULTI-TÂCHE



1

Dites toujours bonjour aux nouveaux client.es lorsque vous êtes avec un.e client.e.

Cela envoie un message au client.e actuel et au nouveau client.e que vous êtes là pour tout le monde.

2

Donnez une tâche à votre client.e : « Essayez/jouez avec ce produit pendant un moment pendant que je vérifie ce client.e. Je reviens tout de suite pour voir comment ça se passe ! »

Cela donne à votre client.e le temps de traiter et d'expérimenter le produit que vous envisagez tout en vous laissant le temps d'aider d'autres client.es.

3

Aidez les client.es à emporter et à réapprovisionner rapidement pour les faire entrer et sortir.

N'oubliez pas de recommander un produit supplémentaire qui fonctionne le mieux avec le produit pour lequel ils sont venus.

CONSEILS ET PHRASES

POUR S'OCCUPER DE PLUSIEURS CLIENT·E·S



CRÉER UN ESPACE ACCUEILLANT

Conseils à suivre pour s'occuper de plusieurs client·e·s à l'étape 1: Créer un espace accueillant.

- Présentez les options de shopping et invitez le·la client·e à les explorer.
- Impliquez-les en utilisant des outils virtuels.
- Précisez que vous devez aider d'autres client·e·s et rassurez-le·la sur le fait que vous reviendrez le·la voir régulièrement.
- N'oubliez pas d'être inclusif·ve et respectueux·se pour veiller à appliquer nos valeurs M·A·C et que chaque personne se sente la bienvenue!
- Cela pourrait ressembler à cela: *«Ici, vous trouverez des produits démaquillants, n'hésitez donc pas à tester les teintes que vous aimez. Nous avons également la possibilité d'essayer cette nuance virtuellement à notre station d'essayage virtuel. Je reviens vous voir dans une minute pour explorer les produits qui vous intéressent.»*



DEMANDEZ, ÉCOUTEZ ET APPRENEZ

À cette étape, les objections peuvent s'apparenter à des hésitations. Il se peut qu'il·elle ne soit pas sûr·e ou capable d'expliquer ce qu'il·elle veut ou qu'il·elle ne soit pas assez à l'aise pour s'ouvrir et communiquer.

- Pour répondre à cette objection, invitez-le·la à trouver une photo qui représente le look qu'il·elle a en tête sur son téléphone. Essayez:
- *«Vous avez mentionné que vous vouliez un fond de teint d'apparence naturelle. Avez-vous une photo de votre fond de teint naturel parfait pour que je sache exactement ce que vous avez en tête?»*
- Cette technique peut également vous aider à surmonter un autre défi courant, à savoir vous occuper de plusieurs client·e·s à la fois, car elle vous laisse le temps de vous éloigner pour en aider d'autres.
- Vous pouvez continuer en disant: *«Pendant que vous cherchez cette photo, je vais m'éloigner un moment pour faire le point avec d'autres client·e·s. Je reviens tout de suite pour en discuter.»*



PRÉSENTATION DES PRODUITS

Conseils à suivre pour s'occuper de plusieurs client·e·s à l'étape 3: Présenter les produits.

- Donnez à votre client·e des idées pour s'amuser avec les produits que vous lui présentez ou invitez-le·la à l'expérimenter lui·elle-même avec l'essai virtuel. Cela peut vous donner quelques minutes pour faire le point avec d'autres client·e·s. Essayez:
- *«Prenez quelques instants pour essayer des teintes virtuellement et choisir vos préférées. Je reviens dans un instant pour essayer ces teintes en vrai.»*
- *«Les rouges à lèvres sont là. Je vais devoir m'éloigner brièvement, je vous laisse vous amuser et reviens dans un instant pour discuter des teintes et des textures.»*
- *«Le produit que vous recherchez est ici. Je termine avec un·e client·e et je suis à vous.»*





SESSION 2: L'EXPÉRIENCE M·A·C, LA PEAU, LES PRODUITS HÉROS

TRAVAUX DE PRÉPARATION POUR LA SESSION 2	TEMPS
MODULES D'APPRENTISSAGE MAC X HYPER REAL VISITEZ MACCOSMETICS.CA, RECHERCHER FIX+ ET COMPAREZ LES FORMULES	15 MINUTES

À PRÉPARER ET AVOIR POUR CETTE SESSION:		
MATÉRIAUX	ÉCHANTILLONS À APPORTER POUR CETTE SESSION	
MANUEL DES NOUVELLES EMBANCHES (COPIE DU MAGASIN) ET CAHIER DES PARTICIPANTS DE LA FORMATION DE BASE VIRTUELLE CRAYON	SOINS DE LA PEAU MINERALIZE VOLCANIC ASH EXFOLIATOR MINERALIZE TIMECHECK LOTION STROBE CREAM HYPER REAL SERUMIZER HYPER REAL SKIN CANVAS BALM HYPER REAL FRESH CANVAS CLEANSING OIL GENTLY OFF EYE & LIP REMOVER COMPLETE COMFORT CREAM GENTLY OFF WIPES	PRODUITS PREP + PRIME: NATURAL RADIANCE 24HR EXTEND EYE BASE P+P LIP FIX+ STAY OVER, FIX+ ORIGINAL, FIX+ MAGIC RADIANCE, FIX+ MATTE STUDIO FIX MATTIFINE 12HR SHINE CONTROL PRIMER STUDIO RADIANCE MOISTURIZING + ILLUMINATING SILKY PRIMER

ORDRE DU JOUR	TEMPS
BIENVENUE ET INTRODUCTION	10 MINUTES
THÉORIE DES COULEURS ET DU MAQUILLAGE	15 MINUTES
HIGHLIGHT ET CONTOUR	15 MINUTES
L'EXPÉRIENCE M·A·C: <i>DEMANDEZ, ÉCOUTEZ ET APPRENEZ</i>	35 MINUTES
PAUSE	5 MINUTES
LA PEAU: <i>TYPES DE PEAU, SOINS DE LA PEAU, PREP + PRIME</i>	35 MINUTES
HÉROS M·A·C: <i>FIX+</i>	15 MINUTES
PRATIQUE	15 MINUTES
CONCLUSION	5 MINUTES

RÉFLEXION SUR LA SESSION 2	TEMPS
1. Pour plus d'informations sur les soins de la peau et les apprêts MAC, accédez à la section "outils" MAC X, téléchargez et consultez le Guide des Artistes: Peau et Soins de la Peau. 2. Notez 2 comportements clés sur lesquels vous souhaitez vous concentrer lors de vos interactions avec les client.es lors de vos prochains quarts de travail. Comment ce comportement vous aidera-t-il à avoir plus de succès avec vos résultats de vente ? Partagez ceci avec votre manager.	20 MINUTES

DÉFI MAQUILLAGE POUR LA PROCHAINE SESSION:
VENEZ À LA PROCHAINE SESSION AVEC UN LOOK QUI MET VOTRE PEAU EN VEDETTE ! VOYONS QUELQUES MAGNIFIQUES LUMIÈRES, CONTOURS ET TEXTURES !

DEMANDEZ, ÉCOUTEZ ET APPRNEZ

QUESTIONS VEDETTE



OUVERTES

On ne peut y répondre par Oui ou par Non.

Quelles sont vos questions sur la peau ?

Quel look voulez-vous créer?

Quels produits utilisez-vous présentement?

D-E-D

Dites-moi, Expliquez, Décrivez-moi.

Dites-moi comment vos produits pourraient mieux fonctionner pour vous?

Expliquez ce que le classique signifie pour vous ?

Décrivez votre routine beauté avant de sortir ?

LIFESTYLE

Provide info about Customer's routines & lifestyle.

What kind of makeup do you wear when you're seeing friends?

What is one thing you wish were easier in your beauty routine?

How often do you go into the office and how often do you work from home?



DEMANDEZ, ÉCOUTEZ ET APPRNEZ

ASTUCES: LES QUESTIONS OUVERTES



APPRENDRE À MIEUX CONNAÎTRE VOTRE CLIENT.E...



AVISER QUELQUE CHOSE QU'IL OU ELLE PORTE



AVISER QUELQUE CHOSE QU'IL OU ELLE REGARDE EN MAGASIN



L'ÉCOUTE DE CE QU'IL OU ELLE DIT ET COMMENT CELA EST DIT



FAITES ATTENTION AU LANGAGE CORPOREL

« J'ai remarqué que vous regardiez des rouges à lèvres, y avait-il une teinte spécifique que vous recherchiez ou un look que vous aimeriez créer ? »

« Vous avez mentionné plus tôt que vous alliez à un événement et que vous vouliez créer un smokey eye. Que porterez-vous pour l'événement ? »

« J'adore votre fard à paupières ! Quelle teinte portez-vous ? »

« Vous avez mentionné que vous aimez le look de peau rosée. Pouvez-vous m'en dire un peu plus sur ce que vous recherchez dans un look rosé ? »

DEMANDEZ, ÉCOUTEZ ET APPRENEZ

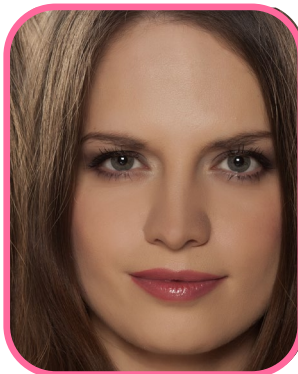
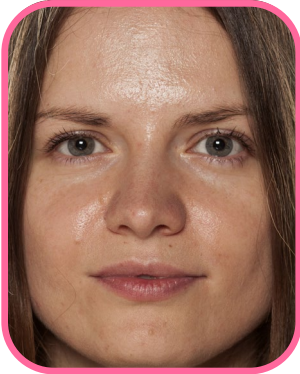
RÉCAPITULEZ POUR BÂTIR LA CONFIANCE



VOUS AVEZ...

VOUS VOULEZ...

VOUS AVEZ BESOIN...



J'entends dire que **VOUS AVEZ** une peau grasse mais **VOUS VOULEZ** un look mat. D'accord, super! Pour créer cela, **VOUS AVEZ BESOIN** d'une base matifiante. La première chose qui me vient à l'esprit est_____.



J'entends dire que **VOUS AVEZ** un rouge à lèvres que vous aimez mais qu'il sèche et **VOUS VOULEZ** plus d'hydratation. C'est facile, **VOUS AVEZ BESOIN** d'une base pour les lèvres pour ajouter de l'hydratation et de la tenue.



VOUS AVEZ des paupières grasses et **VOUS VOULEZ** créer un smokey eye qui dure toute la nuit **VOUS AVEZ BESOIN** d'une base pour les paupières.

[illegible]



SESSION 3:

L'EXPÉRIENCE M·A·C, LE VISAGE, LES PRODUITS HÉROS

TRAVAUX DE PRÉPARATION POUR LA SESSION 3		TEMPS
MODULE D'APPRENTISSAGE MAC X: LA THÉORIE DES COULEURS (LES BASES) MODULE D'APPRENTISSAGE MAC X: FORMES DE VISAGES (LES BASES)		15 MINUTES
À PRÉPARER ET AVOIR POUR CETTE SESSION:		
MATÉRIAUX	ÉCHANTILLONS À APPORTER POUR CETTE SESSION (ne pas oublier les cottons-tiges et mouchoirs)	
MANUEL DES NOUVELLES EMBAUCHES (COPIE DU MAGASIN) ET CAHIER DES PARTICIPANTS DE LA FORMATION DE BASE VIRTUELLE CRAYON	STUDIO FIX FLUID SPF 15 FOUNDATION STUDIO FIX POWDER PLUS FOUNDATION MINERALIZE SKINFINISH NATURAL STUDIO WATERWEIGHT SPF 30 FOUNDATION STUDIO RADIANCE FACE & BODY SHEER RADIANT FOUNDATION STUDIO FIX 24 HR SMOOTHWEAR CONCEALER PRO LONGWEAR CONCEALER MINERALIZE SKINFINISH	
ORDRE DU JOUR		TEMPS
BIENVENUE ET JEU DE RÉVISION		10 MINUTES
L'EXPÉRIENCE M·A·C: DÉMONSTRATION DES PRODUITS <i>WOW EN 15</i>		75 MINUTES
PAUSE		5 MINUTES
LE VISAGE: <i>FOND DE TEINT, CORRESPONDANCE DES TEINTES, FORMULES, CACHE-CERNES, PINCEAUX</i>		40 MINUTES
HÉROS M·A·C : <i>STUDIO FIX</i>		15 MINUTES
CONCLUSION		5 MINUTES

RÉFLEXION SUR LA SESSION 3		TEMPS
NARRATION DES PRODUITS: Comment la compréhension des ingrédients clés et des avantages des produits vous aide-t-elle à raconter l'histoire d'un produit ? Quelles autres informations devez-vous connaître lorsque vous recommandez un produit à un.e client.e ?		15 MINUTES
DÉMONSTRATION: Quels sont les facteurs qui vous aideront à déterminer la meilleure façon de faire la démonstration d'un produit pour un.e client.e ?		
DÉFI MAQUILLAGE POUR LA PROCHAINE SESSION (SESSIONS DE SEMAINE SEULEMENT)		
VENEZ À LA PROCHAINE SESSION AVEC UN MAQUILLAGE POUR LES YEUX INSPIRÉ DE VOTRE ICÔNE PRÉFÉRÉE DE LA POP CULTURE ! CENTREZ VOTRE LOOK DE MAQUILLAGE AUTOUR DE VOS YEUX, SMOKY, NATUREL, GRAPHIQUE – LAISSEZ-VOUS GUIDER PAR VOTRE ICÔNE !		

DÉMONSTRATION DES PRODUITS

5 FAÇONS DE FAIRE UNE DÉMO



1



**CRÉER UN
LOOK**

*SUR UNE PARTIE DU
VISAGE OU UN LOOK
COMPLET*

2



**'FOCUS
FEATURE'**

*MULTIPLES PRODUITS
SUR UNE PARTIE DU
VISAGE*

3



SUPER DÉMO
*DÉMONSTRATION
SUR LA MAIN*

4



**L'ESSAI (EN
PERSONNE
OU VIRTUEL)**

5



**ÉCHANTIL-
LONNAGE**

*SUR VOTRE MAIN
OU CELLE DES
CLIENT.ES*

QUELLE EST LA MEILLEURE FAÇON ? DEMANDEZ!

ESSAYEZ LES QUESTIONS SUIVANTES...

Combien de
temps avez-
vous?

Comment
aimeriez-vous
essayer ces
produits?

Vous êtes à
l'aise si
j'applique ces
produits sur
votre visage?

Vous êtes à
l'aise si
j'applique ces
produits sur
votre main?

DÉMONSTRATION DES PRODUITS

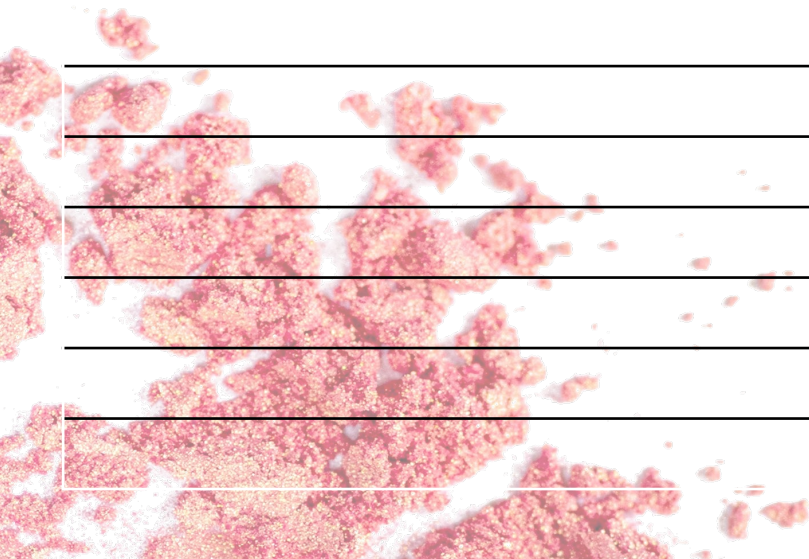


ACTIVITÉ

Pour cette activité, vous vous entraînerez à créer des narrations de produits !

Sélectionnez votre produit M·A·C préféré et écrivez une phrase de narration.

NOTES



DÉMONSTRATION DES PRODUITS

CRÉER UN LOOK POUR BÂTIR UN PANIER



Commencez TOUJOURS par la peau

C'est un mantra, une attitude, un changement de mentalité. C'est ainsi que vous connectez n'importe quel produit de couleur à un produit de soin de la peau qui se connectera aux problèmes de peau d'un.e client.e et atteindra ses objectifs de peau.

Ce produit fonctionne mieux avec ____.

Cette option est idéale pour partager des informations sur les produits qui améliorent l'efficacité du produit d'origine que vous avez partagé avec votre client.e, comme les bases de teint et les soins de la peau.

Certains excellents produits pour finir ce look sont ____.

Cela fonctionne bien pour passer à différentes catégories afin de créer un look holistique qui touche les principales caractéristiques du visage, comme l'ajout d'une couleur de lèvres ou de joue à un regard.

Parce que vous avez essayé ____, vous aimerez peut-être aussi ____.

C'est une excellente option pour montrer des produits similaires dans la même catégorie, comme différentes nuances de rouge à lèvres dans une formule de rouge à lèvres que votre client.e a adoré.e.

PRATIQUE

Votre objectif est de construire un look à travers les catégories. Si votre client.e vient chercher un rouge à lèvres, quelle phrase utiliseriez-vous/que diriez-vous pour passer à une autre catégorie ?



NOTES

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



SESSION 4:

L'EXPÉRIENCE M·A·C, Les yeux, LES PRODUITS HÉROS

TRAVAUX DE PRÉPARATION POUR LA SESSION 4	TEMPS
MODULE D'APPRENTISSAGE MAC X: FORMES DES YEUX (LES BASES) RÉVISEZ LES MATRICES POUR LES FARDS À PAUPIÈRES, EYE LINERS, PRODUITS POUR LES SOURCILS ET MASCARA SUR MAC X.	15 MINUTES

À PRÉPARER ET AVOIR POUR CETTE SESSION:

MATÉRIAUX	ÉCHANTILLONS À APPORTER POUR CETTE SESSION
MANUEL DES NOUVELLES EMBAUCHES (COPIE DU MAGASIN) ET CAHIER DES PARTICIPANTS DE LA FORMATION DE BASE VIRTUELLE CRAYON	UN ÉCHANTILLON DE CHAQUE FARD À PAUPIÈRE: <i>MATTE, POWDER KISS, SATIN, FROST, EXTRA DIMENSION, DAZZLE SHADOW, DAZZLE SHADOW EXTREME</i>

ORDRE DU JOUR	TEMPS
BIENVENUE ET INTRODUCTION L'EXPÉRIENCE M·A·C: <i>CONCLURE LA VENTE</i> <i>RESTER EN CONTACT</i> L'EXPÉRIENCE M·A·C: <i>CONCLUSION</i>	10 MINUTES 35 MINUTES 15 MINUTES 5 MINUTES
PAUSE M·A·C EST.... VIDÉO LES YEUX: <i>FORMES DES YEUX, LES SOURCILS, EYE LINER, MASCARA, FAUX CILS</i> HÉROS M·A·C : <i>FARDS À PAUPIÈRES</i> PARTAGER LE BONHEUR CONCLUSION	5 MINUTES 2 MINUTES 35 MINUTES 20 MINUTES 15 MINUTES 5 MINUTES

RÉFLEXION SUR LA SESSION 4	TEMPS
1. Effectuez l'activité d'échantillonnage Conclure la vente dans votre cahier de travail - déterminez le meilleur échantillon à fournir à chaque client et présentez-le à l'aide de l'une des phrases/concepts clés répertoriés. 2. Notez 2 à 3 nouveaux comportements que vous avez appris au cours de cette formation qui vous aideront à améliorer l'expérience M·A·C pour vos client.es et votre équipe. Partagez ceci avec votre responsable. 3. Engagez-vous à fournir le meilleur service de sa catégorie à chaque client.e qui nous rend visite chez M·A·C. Mesurez votre succès : comment vos efforts pour pratiquer consciencieusement de nouvelles approches influencent-ils vos relations avec les client.es et vos résultats de vente d'une semaine à l'autre ? Discutez avec votre responsable. Explorez les cours et vidéos supplémentaires disponibles pour poursuivre votre parcours d'apprentissage, découvrez de nouveaux produits et développez vos compétences.	10 MIN ET CONTINUE

CONCLURE LA VENTE

PHRASES DE CONCLUSION



1. CONFIRMEZ QUE VOUS AVEZ RÉPONDU À LEURS BESOINS:

« Vous êtes venu pour _____. Ensemble, nous avons choisi _____ pour essayer. Que pensez-vous du look que nous avons réalisé ? »

2. DEMANDEZ LA VENTE

« Quels produits aimeriez-vous prendre aujourd'hui ? »

« Parlons de ce que vous aimeriez rapporter avec vous à la maison. »

« Je vais chercher ces produits pour vous et je vous retrouverai à la caisse. »

« Récapitulons le look que nous avons créé ensemble afin que nous sachions exactement de quels produits vous avez besoin. »

EN CAS DE DOUTE, ESSAYEZ : « Vous avez..., vous voulez..., vous avez besoin... » d'une phrase simple pour confirmer que leurs besoins sont satisfaits et conclure la vente.

« Résumons. Vous m'avez dit que vous avez _____ et que vous voulez _____. Pour répondre à cette préoccupation, vous avez besoin de _____. »



CONCLURE LA VENTE

OFFRIR UN ÉCHANTILLON PERSONNALISÉ



ACTIVITÉ

Entraînons-nous à lier l'échantillon préfabriqué dont nous disposons à l'achat du.de la client.e !

Vous avez 3 client.es et 3 échantillons préfabriqués dans votre magasin. Sélectionnez l'échantillon que vous donneriez à chaque client.e et la phrase que vous partageriez pour le personnaliser.

Choisissez parmi l'une de nos 4 façons de créer un look et liez l'achat à l'échantillon :

Commencez toujours par la peau

'Vous pourriez aussi aimer...'

'Complétez le look...'

'Fonctionne mieux avec...'

RÉMI

J'ai acheté une palette Hyper Real Glow et un pinceau 159 pour créer une peau super radieuse.

JANINE

Je suis venu pour apprendre à créer des sourcils audacieux et j'achète un Eye Brow Styler et un gel de fibre pour les sourcils.

DREW

Je veux une peau mate saine et j'ai acheté Studio Fix Mattifine 12-hour Shine Control Primer, Studio Fix 24-hr Smooth Wear Concealer et un pinceau 270.

QUEL ÉCHANTILLON DOIT ÊTRE DONNÉ À CHAQUE CLIENT.E CI-DESSUS?

M·A·CSTACK
MASCARA



FIX+
MAGIC
RADIANCE



STROBE
CREAM



NOTES

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

RESTER EN CONTACT

ASTUCES



Utilisez ces conseils pour rester en contact avec votre client.e après qu'il ou elle a quitté votre magasin. Reportez-vous à ce qui a été partagé lors de la visite de votre client.e pour vous assurer que votre communication semble authentique.

SUIVI....



RÉAPPROVISIONNEMENT...

PRODUITS LONG-TERME

Les bases, soins de la peau, fond de teint, Fix+, produits de couleur préférés des client.es.



« Je vérifie juste comment vous avez aimé avec Fix+ et si vous êtes prêt pour plus. »

PRODUITS COURT-TERME

Le mascara a une durée de conservation plus courte (3 mois) que de nombreux produits.

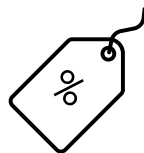


« Cela fait quelques mois que vous avez acheté M-A-CStack. Je voulais vérifier si vous souhaitez vous réapprovisionner. »

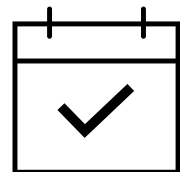
LES NOUVEAUTÉS PERTINENTES...



NOUVEAUX
PRODUITS



PROMOTIONS



ÉVÉNEMENTS

RESTER EN CONTACT

LES VALEURS M·A·C

DISCUSSION



SUIVI

RAPPELEZ-
LEUR DE SE
RÉAPPROVI-
SIONNER

PARTAGEZ LES
NOUVEAUTÉS

L'intention de "Rester en contact", de créer une MARQUE D'AMOUR, de fidéliser au-delà de la raison existe dans l'expérience M·A·C alors que nous nous concentrons sur nos valeurs M·A·C d'inclusivité, de respect et d'autonomisation.

Quels sont quelques-uns des conseils dont nous avons discuté aujourd'hui qui vous aideront à introduire des conversations et des outils de clientélisme dans chaque étape de l'expérience M·A·C pour fidéliser au-delà de toute raison ?

ÉTAPE 1: CRÉER UN ESPACE ACCUEILLANT

ÉTAPE 2: DEMANDEZ, ÉCOUTEZ ET APPRENEZ

ÉTAPE 3: DÉMONSTRATION DES PRODUITS

ÉTAPE 4: CONCLURE LA VENTE

VOTRE VOYAGE PERSONNALISÉ

Ajoutez vos phrases préférées à chaque étape de l'expérience M·A·C pour compléter votre expérience M·A·C personnalisée. Voici à quoi pourrait ressembler votre voyage du début à la fin.

CRÉER UN ESPACE ACCUEILLANT

PHRASE DE BIENVENUE:

PHRASE DE DÉCOUVERTE DE LA MISSION:

DÉMONSTRATION DES PRODUITS

PHRASE DE NARRATION DES PRODUITS:

PHRASE POUR CONSTRUIRE LE LOOK
ET LE PANIER:

RESTER EN CONTACT

MESSAGE POUR RESTER EN CONTACT:

DEMANDEZ, ÉCOUTEZ ET APPRENEZ

QUESTION OUVERTE, D.E.D OU MODE DE VIE:

PHRASE DE RECONNEXION:

CONCLURE LA VENTE

PHRASE DEMANDANT LA VENTE:

PHRASE POUR REMERCIER ET INVITER
À REVENIR
