

L'Art du Conseil Couleur

Maîtrisez les subtilités de la couleur, comprenez les besoins profonds de vos clients et apprenez à vendre un conseil qui fait toute la différence.

DURÉE 14 h · 2 jours	FORMAT Présentiel	EFFECTIF 1 à 10 pers.	PRÉREQUIS Aucun	FINANCEMENT OPCO et FAF	CERTIF. Qualiopi
--------------------------------	-----------------------------	---------------------------------	---------------------------	-----------------------------------	----------------------------

À qui s'adresse cette formation ?

- Peintres, cuisinistes, aménageurs, agents immobiliers
- Décorateurs débutants et vendeurs en décoration
- Tout professionnel au contact de clients

Aucun prérequis. Effectif : 1 à 10 participants.

Vous vous reconnaissez ?

« Je donne mes conseils couleur gratuitement, comme tout le monde. » « Je n'ose pas facturer mon expertise. » « Je me fais parfois piéger par les sous-tons ou la lumière. » « Je ne cerne pas toujours ce que veut vraiment mon client. »

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Construire une harmonie colorée cohérente pour un espace, en tenant compte de la lumière et des sous-tons ;
- Repérer et éviter les erreurs de subtilité les plus fréquentes (sous-tons, effets de lumière) ;
- Analyser le besoin réel d'un client et adapter son conseil à sa façon de décider ;
- Structurer, tarifier et présenter une prestation de conseil couleur.

Avant / après la formation

Votre situation aujourd'hui

- Vous donnez vos conseils couleur gratuitement.
- Vous vous fiez à l'intuition, sans méthode sur la subtilité.
- Vous n'osez pas facturer votre expertise.
- Vous cernez mal ce que veut vraiment le client.

Après la formation

- Vous construisez des harmonies justes, sans erreur.
- Vous comprenez votre client et votre propre façon de décider.
- Vous structurez et facturez une prestation de conseil.
- Vous valorisez votre œil de professionnel.

Programme : 2 jours (14 h) · 4 modules

Fil rouge : un cas client unique, travaillé du début à la fin, que le participant repart en ayant transformé en prestation.

Module 1, La subtilité des couleurs · 3 h 30 · jour 1 matin

Lire juste une couleur et déjouer les pièges qui coûtent cher.

Température, valeur, saturation · Les sous-tons · L'influence de la lumière (orientations, naturelle et artificielle) · Les erreurs de subtilité les plus fréquentes.

Module 2, Les harmonies qui tiennent · 3 h 30 · jour 1 après-midi

Construire une palette juste et la défendre devant un client.

Les grands accords chromatiques · Construire une harmonie cohérente · Les erreurs classiques à ne plus commettre · Jeu de rôle 1 : présenter et justifier une harmonie.

Module 3, Se comprendre et comprendre son client · 3 h 30 · jour 2 matin

Cerner ce que le client cherche vraiment, et lever ses propres freins.

Test de positionnement et prise de conscience de ses filtres · Vos leviers de décision (les vôtres, puis ceux du client) · La psychologie de la maison : identité, émotion, réassurance.

Module 4, Conseiller, vendre et facturer · 3 h 30 · jour 2 après-midi

Transformer le conseil en prestation valorisée et facturée.

Structurer une offre de conseil · La tarifier sans complexe · La présenter au client · Lever ses freins à facturer · Jeu de rôle 2 : vendre la prestation.

Évaluation : QCM d'acquis + les deux mises en situation + le livrable « prestation construite » du fil rouge.

Modalités pédagogiques & d'évaluation

Présentiel, en petit groupe. Méthodes : exposés, cas pratiques, ludo-pédagogie, deux jeux de rôle et un cas fil rouge. Moyens : vidéoprojection, nuanciers et échantillons, livret participant.

Évaluation : test de positionnement en amont, exercices pendant les modules, QCM d'acquis, mises en situation, et évaluation de satisfaction à chaud et à froid.

Tarifs

Formule	Durée	Total net
Formation complète (présentiel)	14 h · 2 jours	890 €
Formation personnalisée	Sur mesure	Sur devis

Tarifs nets de taxe (TVA non applicable, art. 261.4.4° a du CGI). Supports et livret inclus.

Financement

Prise en charge OPCO ou FAF possible ; nous vous accompagnons dans vos démarches. Plan de développement des compétences et fonds propres également acceptés.

Délais & accès

Premier contact via le rendez-vous d'analyse des besoins. Accès sous 1 mois après constitution du dossier. Devis et convention sous 72 h.

Accessibilité

Formations ouvertes à tous. En situation de handicap, contactez Myriam Blin, référente handicap (06 10 45 62 17). Partenaires : Agefiph, Cap Emploi 22.

Débouchés & suites de parcours

Ajouter le conseil couleur comme prestation facturée à son activité (peintre, décorateur, cuisiniste, agent immobilier), en libéral comme en entreprise. Équivalences et passerelles : sans objet (action non certifiante).

Indicateurs de résultats

En cours de constitution : les indicateurs de réussite et de satisfaction seront publiés dès les premières sessions évaluées.

Votre formatrice

Myriam BLIN, décoratrice, maître en couleur, dirigeante de MGI22 / Maison Garance & Isatis, auteure de 4 ouvrages, entrepreneure et formatrice depuis 2006. **Margot LETAILLEUR**, décoratrice et formatrice, licence RDCM (responsable du développement commercial et marketing) ; organisation et suivi des participants.

Nous contacter

Organisme de formation : 6 place Lourmel, 22370 Pléneuf-Val-André. Siège social : 14 rue Robert Surcouf, 22430 Erquy.
Tél. 02 96 42 23 12 · 06 10 45 62 17. contact@mgi22.fr · www.mgi22.fr

S'inscrire

Inscription et analyse des besoins en ligne, ou prise de rendez-vous pour un entretien de conseil. Nous vous recontactons rapidement, sans engagement.

MGI22 : Maison Garance & Isatis · Organisme de formation enregistré sous le n° 53220908222 · SIREN 894 729 649 · Certifié Qualiopi par AFNOR au titre des actions de formation (certificat n° 2025/112901.1).