

TEMOIGNAGES

« Je voulais vous prévenir que j'avais bien ouvert mon magasin le 17/08/2010, que cela s'est très bien passé ; effervescence et engouement au programme, cela fait plaisir ; même si, j'essaie de garder la tête froide, les compliments des mamans font toujours plaisir ; ... , je me félicite également des remerciements des mamans sur les conseils (grâce à vous), que je peux leur communiquer...
Le plaisir de voir un petit bout partir du magasin bien chaussé et la maman rassurée sur son achat, cela me fait très plaisir, je vous l'avoue. Vos conseils avisés me sont à chaque minute très précieux; cela m'a également permis d'assurer mon ouverture le cœur plus léger. »

Nathalie chasseur à Landivisiau (29)

« Encore merci pour cette excellente formation. Celle-ci m'était indispensable et depuis je la mets tous les jours en pratique. En tant que grande débutante dans le métier, c'était aussi une bonne occasion pour moi de rencontrer des personnes d'expérience qui ont chacune d'elle contribué à enrichir cette journée. »

France chasseur à Paris (75017)

« Je vous envoie ce petit message pour vous remercier pour la qualité de la présentation.
Michèle, bien que débutante dans le métier a beaucoup apprécié la formation.
J'ai noté plusieurs points qui m'ont déjà été très utiles. »

Robert chasseur à Paris (75002)

« Je tenais à vous remercier vraiment de tout ce que vous m'avez appris, toutes mes notes, les brochures sont des outils de travail dont je me sers tous les jours, c'est précieux!!! »

Sinon je suis assez contente depuis l'ouverture malgré la conjoncture, mais il faut du temps pour bien se faire connaître, ...

Pascale chasseur à Gap (05)

TÉMOIGNAGE DE DÉTAILLANT



STÉPHANE BARRET,
BLAKE & GOODYEAR (PARIS)

*« Avant d'ouvrir
ma boutique, j'ai
suivi une formation. »*

« Dans mon "salon-boutique", je propose une cinquantaine de modèles de chaussures haut de gamme pour homme, ainsi qu'une prestation de cirage, glaçage et patine. Je suis fan de très beaux souliers depuis ma plus tendre enfance, mais c'est dans l'industrie musicale que j'ai travaillé pendant 25 ans. Aussi, avant d'ouvrir, fin 2010, j'ai souhaité en apprendre plus sur le métier. Je suis allé à Lyon pendant deux jours, avec mon futur responsable de boutique, car je voulais que nous puissions délivrer un même message. La formation était assurée par Alain Madec, qui a travaillé pour Weston, John Lobb ... Son père était cordonnier et sa mère marchande de chaussures. J'ai pu peaufiner ma connaissance

technique des produits. Pour nouer une relation de confiance avec les clients, il faut savoir de quoi on parle ! Nous avons aussi répété beaucoup de gestes. Pour présenter des modèles, par exemple, il ne faut pas apporter la première fois plus de deux paires. Sur la boîte supérieure, l'une des chaussures doit être élégamment posée afin qu'elle soit tout de suite mise en valeur. Pour déchausser le client, c'est à nous de dénouer ses lacets, puis de maintenir délicatement les deux extrémités de ses chaussures au sol, afin qu'il puisse retirer son pied. Idem pour qu'il essaye le modèle présenté sans glisser. Le client a la sensation d'être à l'aise tout en étant bien maintenu : cela montre que nous connaissons notre métier. »

*Stéphane Barret chausseur à Paris (75016)
Article paru dans la revue boutique2mode n°16*
