



Anaïs DUBOUÉ ET Ethel MONJARET

Que faisons-nous dans ce métier ?



Que faisons-nous dans ce métier ?

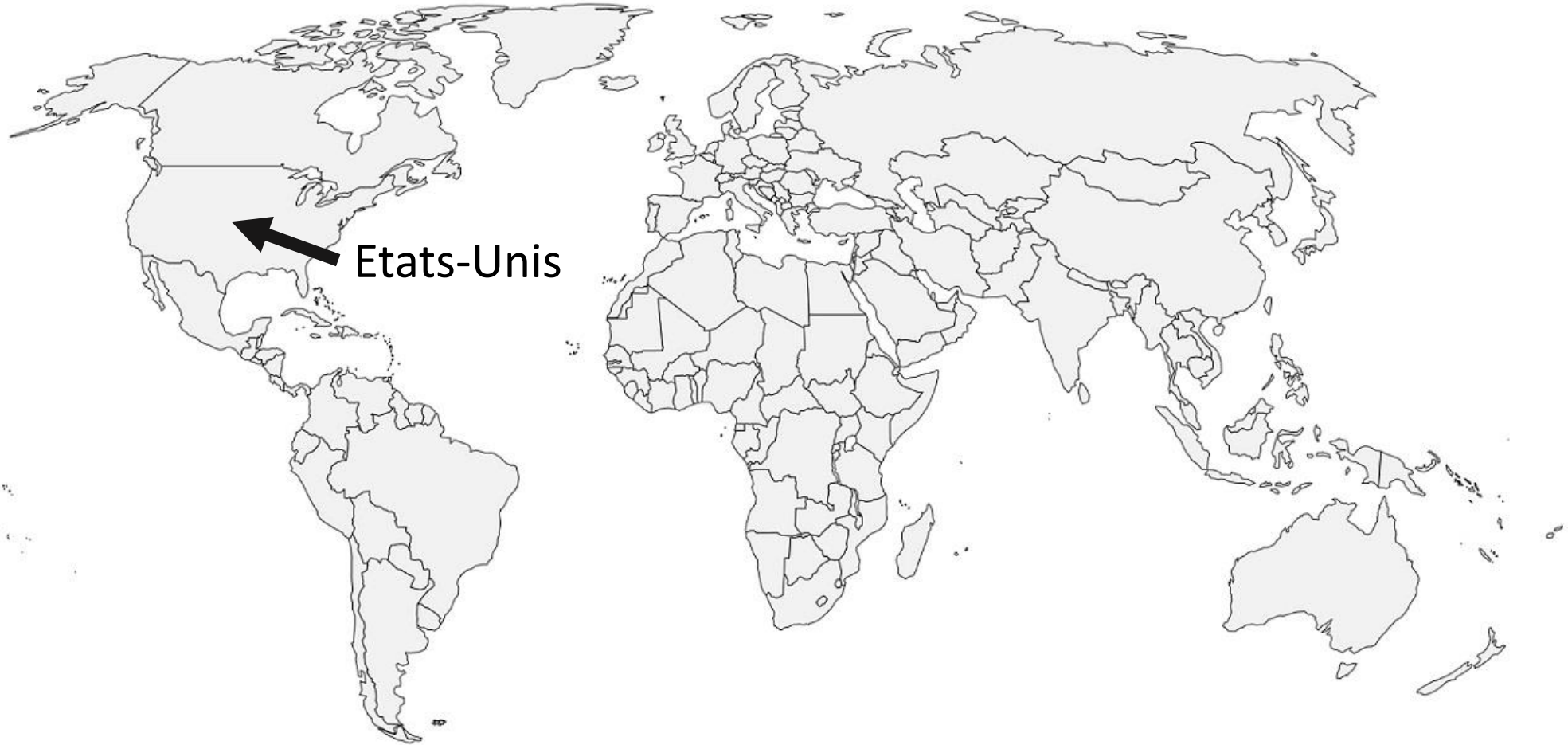
Le métier de personal shopper consiste à aider un client à faire les boutiques en fonction de son style et de son budget. La personne exerçant ce métier se met entièrement au service de son ou ses clients pour quelques heures ou une journée. Parfaitement au courant des collections et des prix, son carnet d'adresses est bien rempli. Du prêt-à-porter aux grands couturiers, en passant par des créateurs méconnus. Il crée sur mesure un circuit **shopping** entièrement personnalisé en fonction du style, de la personnalité et du budget de son client.

Comment s'est développé ce métier ?



Ce métier s'est développé grâce à des gens financièrement aisés qui voulaient se faire assister et conseiller pendant leur shopping.

Où s'est développé ce métier ?



Le métier s'est développé au Etats Unis puis peu à peu partout dans le monde. Il existe des formations qui se déroulent sur plusieurs semaines pour s'améliorer dans ce métier dans les capitales de la mode comme Paris, Londres et Milan.

Son salaire ?



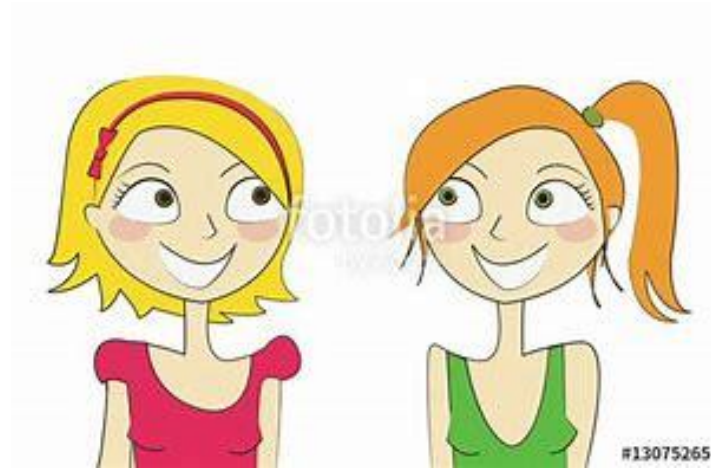
Son salaire est à peu près de 55 € de l'heure.

Les études ?



Il n'y a pas d'école, ni de diplôme de Personal Shopping . La profession de Personal Shopper n'est pas encore reconnue comme un métier par le **Registre National des Métiers**, il n'y a donc ni diplôme, ni formation agréée, certifiée par l'Etat pour devenir Personal Shopper. En revanche, il existe un métier proche, qui lui, est reconnu : le conseil en image, et ce, depuis 2008 grâce à l'action de personnes comme Cristina Cordula.

Les qualités requises ?



Les qualités requises ?

Le personal shopper nécessite certaines qualités. Il faut aimer le contact humain, être passionné par la mode, s'intéresser aux tendances, au design et avoir de la créativité. L'écoute de la personne est également très importante car il doit être attentif aux demandes du client pour pouvoir pleinement y répondre.

Le personal shopper doit arriver à cerner la personnalité du client afin de la refléter sur son **style vestimentaire**. En fonction de ces critères, le **professionnel** fait quelques suggestions et propose un itinéraire. En accompagnant son client dans les boutiques, il aide à choisir des **vêtements** et des accessoires qui mettent en valeur, reflètent la personnalité s'adaptent au mode de vie et flattent la silhouette.

Merci de votre écoute !!!

