

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 12237**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Animateur – formateur pour marques et distributeurs beauté

Nouvel intitulé : Animateur (trice) - formateur (trice) pour marque ou enseigne mode & beauté

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
FB EMA SUP	Gérant

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

336 Coiffure, esthétique et autres spécialités de services aux personnes

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'animateur – formateur pour marques et distributeurs beauté en Parfumerie sélective est avant tout responsable de la vente, de l'animation et de la formation dans une marque de luxe de la parfumerie sélective ou dans une enseigne.

Dans une marque : Il représente la marque et est responsable de l'animation de celle-ci sur un secteur géographique donné. Il suit et forme les conseillères de beauté pour atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par la marque. Il est l'interlocuteur du directeur de magasin pour faire évoluer la marque au sein des points de vente de son secteur.

Dans une enseigne : Il représente le point de vente ou un axe du point de vente (soins, maquillages ou parfums). Il suit et forme les conseillères de beauté pour atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par l'enseigne. Il est l'interlocuteur des marques pour faire évoluer son point de vente.

Ses principales activités se résument de la sorte :

- Assurer la responsabilité de Vendre des produits de soin de maquillage, des parfums ou des services pour une marque ou une enseigne de parfumerie sélective dans un point de vente ou sur un secteur géographique
- Dynamiser les ventes par des actions commerciales et des animations auprès des responsables de magasin et son leur équipe
- Animer une équipe d'un point de vente pour atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par une marque ou une enseigne.
- Créer et animer des modules de formation destinés aux équipes de point de vente concernant l'argumentation de vente d'un produit, d'une ligne de produits ou de l'ensemble des produits de la marque
- Former une équipe de point de vente pour augmenter les compétences et les performances d'une équipe de vente
- Suivre, contrôler les résultats d'activités de son axe ou de sa marque vis-à-vis de la concurrence
- S'engager sur les réalisations des objectifs et des budgets établis par la direction

Les capacités attestées :

Bloc 1 : Réussir l'animation commerciale en point de vente : assurer le sell out

- Organiser et mettre en place des actions commerciales
- Dynamiser les ventes de produits et des services
- Fidéliser chaque client à l'enseigne et/ou à la marque

Bloc 2 : Informer et former aux produits, aux arguments produits et aux techniques de vente de la marque et de l'enseigne

- Négocier, programmer et organiser des actions de formation et d'animation
- Concevoir des modules d'informations, formation ou brief d'équipe
- Animer des sessions de formation qui boostent le chiffre d'affaires

Bloc 3 : Gérer et négocier qualitativement et quantitativement une marque dans un point de vente du Sell in au sell out

- Organiser les visites
- Vérifier et analyser les données qualitatives et quantitatives du point de vente
- Obtenir des engagements
- Alimenter les outils de veille commerciale pour faire évoluer les composantes du MIX produits et animation

Bloc 4 : Responsabiliser et motiver une équipe : assurer un management de proximité

- Rendre compte et échanger
- Recruter, confier des tâches et évaluer les collaborateurs
- Participer à la construction de l'image du luxe et de la parfumerie sélective

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le marché de la beauté en France est organisé principalement avec 4 circuits de distributions :

- Grande distribution
- Para et pharmacie
- Vente par correspondance

- Distribution sélective

En France, la distribution sélective comprend les marques (fabricants) et les enseignes de distribution qui sont liées entre elles juridiquement par un contrat de distribution sélective.

Les axes principaux sont :

- Les produits de soins (visage, corps, cheveux, solaire...)
- Les produits de maquillage
- Les parfums (et gammes dérivées)
 - Responsable de rayon, manager de secteur (Spécialiste soins, maquillages ou parfums)
- Coach beauté en parfumerie
- Animateur, formateur
- Animateur des ventes pour une marque de parfum, de cosmétique ou de maquillage.
- Coach beauté en parfumerie
- Responsable de l'animation formation d'un secteur géographique
- Délégué commercial en parfumerie
- Chef de secteur, manager de secteur

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

K2111 : Formation professionnelle

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Mise en valeur d'une animation en point de vente de la distribution sélective :

Définition : Jeu de rôle face à un jury en situation de vente conseils dans un point de vente de la distribution sélective

Animer une formation

Définition : Mise en situation professionnelle, animer une formation en salle ou une information en point de vente devant le jury qui joue le rôle des stagiaires participants. Le candidat vient avec sa situation professionnelle dont il déposera le thème 48 heures avant le passage de l'épreuve. Le candidat tâchera de véhiculer les valeurs du luxe et les composantes essentielles du contrat de distribution sélective.

Mettre en place d'un brief d'équipe

Définition : Jeu de rôle face à un jury en situation de salariés d'un point de vente de la distribution sélective lors du brief du matin animé par le candidat en position de responsable de point de vente.

Etude de cas de management

Définition : Mise en situation professionnelle écrite face à une problématique de management à résoudre au sein d'une équipe en tant que responsable d'un point de vente.

Analyse argumentée de cas professionnel

Définition : Participer à une évaluation écrite en cours de formation pour s'assurer d'une analyse précise, argumentée et professionnelle de l'évolution du métier.

Expérience en milieu professionnel

Définition : Mise en situation professionnelle en grandeur nature grâce au suivi du tuteur

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	8 personnes : - 2 personnes EMA SUP - 6 professionnels en activité de la distribution sélective
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	8 personnes : - 2 personnes EMA SUP - 6 professionnels en activité de la distribution sélective
En contrat de professionnalisation	X	8 personnes : - 2 personnes EMA SUP - 6 professionnels en activité de la distribution sélective

Par candidature individuelle	X	8 personnes : - 2 personnes EMA SUP - 6 professionnels en activité de la distribution sélective
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	8 personnes : - 2 personnes EMA SUP - 6 professionnels en activité de la distribution sélective

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
------------------------------------	-------------------------------------

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 3 décembre 2010 publié au Journal Officiel du 22 décembre 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé Animateur – formateur pour marques et distributeurs beauté avec effet au 22 décembre 2010, jusqu'au 22 décembre 2015.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

<http://www.emasup.com>

Lieu(x) de certification :

PARIS, 5 rue de Charonne 75011

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

PARIS

Historique de la certification :

Certification suivante : Animateur (trice) - formateur (trice) pour marque ou enseigne mode & beauté