

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26242**

### Intitulé

Manager (euse) - animateur (trice) de point de vente mode & beauté

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

FB Formation - EMA SUP

#### QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Gérant

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

336w Commercialisation

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le (la) Manager (euse) animateur (trice) de point de vente mode & beauté pilote la performance d'un point de vente et son organisation et manage son équipe afin d'atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés.

Ses missions sont :

- . Fixer et transmettre des objectifs individuels et collectifs,
- . Piloter la performance en analysant les écarts par rapport aux objectifs, en mettant en place des plans d'action et en animant le brief et les vente,
- . Organiser les plannings,
- . Répartir les tâches et déléguer,
- . Analyser et entraîner l'équipe du point de vente,
- . Former et informer,
- . Recruter et intégrer,
- . Gérer les situations difficiles,
- . S'affirmer avec exemplarité auprès de son équipe sur la surface de vente et dans l'expérience client,
- . Suivre et analyser les écarts face au budget prévisionnel,
- . Reporter à son DR les résultats de la performance commerciale du point de vente,
- . Organiser le point de vente en respectant les recommandations merchandising, les animations...

La certification atteste des compétences suivantes :

- Fixer des objectifs commerciaux
- Participer à l'image du sélectif et de ses univers
- Contrôler la mise en application des tâches et des attitudes
- Communiquer en interne, en externe
- Evaluer les actions de marketing opérationnel et les opérations commerciales
- Créer et suivre les plannings individuels
- Animer les rencontres managériales
- Recruter et intégrer un nouveau collaborateur
- Evaluer et recadrer
- Entretenir la motivation
- Suivre la tenue, le merchandising du magasin
- Sécuriser le point de vente
- Gérer les approvisionnements du point de vente
- Suivre et gérer la rentabilité du point de vente

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

- Marques de luxe (fabricants, beauté, mode, accessoires...)
- Univers mode - beauté (succursales, chaînes internationales...)
- Magasins spécialisés
- Distribution sélective
  - Responsable de magasin,
  - Retail manager,
  - Directeur (trice) de boutique,
  - Responsable de stand.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1704 : Management relation clientèle

D1406 : Management en force de vente

D1301 : Management de magasin de détail

D1509 : Management de département en grande distribution

### Modalités d'accès à cette certification

### Descriptif des composantes de la certification :

Les modalités d'évaluations des capacités professionnelles ont été choisies en fonction de leur proximité avec des situations professionnelles. Elles portent sur la réalisation de travaux identiques à ceux que doivent produire des professionnels en exercice, à savoir :  
Bloc R1 : Piloter la performance commerciale du point de vente

#### Evaluations

- ER1 (oral) Créer et animer un brief d'équipe pour piloter le point de vente ;
- ER2 (cas pratique) Etude de cas de Management ;
- ER3 Soutenance de projet (oral) ;
- ER4 (stage en milieu professionnel) - Expérience en milieu professionnel.

Bloc R2 : Manager et motiver une équipe

#### Evaluations

- ER1 (oral) Créer et animer un brief d'équipe pour piloter le point de vente ;
- ER2 (cas pratique) Etude de cas de Management ;
- ER4 (stage en milieu professionnel) - Expérience en milieu professionnel.

Bloc R3 : Gérer et organiser le point de vente

#### Evaluations

- ER1 (oral) Créer et animer un brief d'équipe pour piloter le point de vente ;
- ER3 Soutenance de projet (oral) ;
- ER4 (stage en milieu professionnel) - Expérience en milieu professionnel.

**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	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	7 personnes : - 3 personnes d'EMA SUP, - 4 professionnel(le)s : 50 % collègue employeur et 50% collègue salarié.
En contrat de professionnalisation	X	7 personnes : - 3 personnes d'EMA SUP, - 4 professionnel(le)s : 50 % collègue employeur et 50% collègue salarié.
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2004	X	7 personnes : - 3 personnes d'EMA SUP, - 4 professionnel(le)s : 50 % collègue employeur et 50% collègue salarié.

	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 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Manager (euse) - animateur (trice) de point de vente mode & beauté" avec effet au 11 juillet 2011, jusqu'au 07 juin 2021.

#### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

#### Références autres :

### Pour plus d'informations

#### Statistiques :

#### Autres sources d'information :

[EMASUP](#)

[EMASUPMODE](#)

#### Lieu(x) de certification :

FB Formation - EMA SUP : Île-de-France - Paris ( 75) [Paris]

5 rue de charonne 75011 PARIS (quartier bastille)

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

5 rue de charonne 75011 PARIS (quartier bastille)

**Historique de la certification :**

Création EMA SUP PARIS en 2004.