

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 28757**

Intitulé

Chargé(e) d'optimisation commerciale des marques et produits parfums/cosmétiques

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Chambre de commerce et d'industrie de région Paris Ile-de-France (CCI Paris Ile-de-France) - ISIPCA	Président/e

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 chargé(e) d'optimisation commerciale, en tant qu'expert de la marque, a pour mission de concevoir les actions visant la formation des équipes commerciales internes mais également celles visant la professionnalisation des équipes des distributeurs sur les points de vente, tant sur les caractéristiques de la marque (image, valeurs), la technicité des produits que sur l'optimisation de leur commercialisation.

De par son action de formation et de dynamisation des ventes au cœur même de son secteur, le/la chargé(e) de formation et d'optimisation commerciale contribue à une activité stratégique pour la marque : son développement et la fidélisation à celle-ci

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

- Veille du marché et du positionnement de la marque
- Conception de l'ingénierie des formations
- Déploiement de la stratégie de formation et d'optimisation commerciale auprès des distributeurs de la marque
- Contribution à la professionnalisation des équipes et des partenaires de la marque
- Pilotage de l'activité de formation et d'optimisation commerciale

Le/la chargé(e) d'optimisation commerciale est capable de :

- D'assurer une veille du marché et du positionnement de la marque
- De concevoir l'ingénierie des formations
- De déployer la stratégie de formation et d'optimisation commerciale auprès des distributeurs de la marque
- De contribuer à la professionnalisation des équipes et des partenaires de la marque
- De piloter l'activité de formation et d'optimisation commerciale

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

Les entreprises du secteur des parfums et cosmétiques

Chargé(e) de formation

Responsable formation d'un secteur

Beauty consultant (e)

Coach trainer

Manager trainer

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

K2111 : Formation professionnelle

D1208 : Soins esthétiques et corporels

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 :

- Assurer une veille du marché et du positionnement de la marque
- Concevoir l'ingénierie des formations
- Déployer la stratégie de formation et d'optimisation commerciale auprès des distributeurs de la marque
- Contribuer à la professionnalisation des équipes et des partenaires de la marque
- Piloter l'activité de formation et d'optimisation commerciale

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 28757 - Concevoir l'ingénierie des formations</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> •- Déterminer le besoin en compétences •- Déterminer les objectifs de la formation •- Déterminer les modules et contenus de formation •- Choisir la méthode pédagogique •- Construire les séquences de formation faisant appel à la notion « d'expérience client » •- Concevoir et/ou adapter tout ou partie des supports de formation •- Bâtir un support vidéo d'une durée adaptée au public, favorisant l'interactivité et la mémorisation •- Construire des outils d'évaluation •- Déterminer les modalités de déploiement des formations <p>Modalités d'évaluation :</p> <p><i>En formation initiale ou continue :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> •Production attendue :A partir d'une situation réelle ou reconstituée, Les modalités d'ingénierie d'une formation •Modalités de réalisation : Dossier écrit individuel et présentation orale individuelle. •Evaluateur : formateur <p><i>En VAE :</i> Description des modalités d'ingénierie d'une formation + dossier de preuves</p> <p>Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 28757 - Déployer la stratégie de formation et d'optimisation commerciale auprès des distributeurs de la marque</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> •- Analyser l'implantation de la marque et vérifier la disponibilité du matériel •- Mettre en œuvre différentes techniques reposant sur l'expérience utilisateur •- S'appuyer sur une vente pour favoriser la formation technique et commerciale des équipes du point de vente. •- Dresser un bilan de l'action de formation •- Analyser l'action de formation <p>Modalités d'évaluation :</p> <p><i>En formation initiale ou continue :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> •Production attendue : A partir d'une situation réelle ou reconstituée, la mise en œuvre d'une formation-action sur un point de vente •Modalités de réalisation : Mise en situation individuelle. •Evaluateur : formateur <p><i>En VAE :</i> Description de la mise en œuvre de formations-actions sur un point de vente+ dossier de preuves</p> <p>Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 28757 - Contribuer à la professionnalisation des équipes et des partenaires de la marque</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> •- Scénographier l'espace de formation afin de contribuer à l'appropriation de l'identité de la marque et des produits. •- Animer des actions de formation collectives aux produits et techniques de vente. •- Réguler si besoin les interventions ou les comportements freinant le bon déroulement de la formation •- Evaluer les acquisitions et recueillir les retours des participants, •- Analyser les points forts et ceux à améliorer <p>Modalités d'évaluation :</p> <p><i>En formation initiale ou continue :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> •Production attendue : A partir d'une situation réelle ou reconstituée, la mise en œuvre d'une formation de groupe •Modalités de réalisation : Mise en situation individuelle •Evaluateur : formateur <p><i>En VAE :</i> Description de la mise en œuvre d'une formation de groupe + dossier de preuves</p> <p>Un certificat décrites sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences</p>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 28757 - Piloter l'activité de formation et d'optimisation commerciale</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> •- Piloter les formations en priorisant les axes de développement de la marque •- Négocier avec le responsable du point de vente les modalités de mise en œuvre •- Dimensionner le matériel, les produits et supports nécessaires à la mise en place de la formation. •- Analyser les différentes données qualitatives et quantitatives liées aux interventions réalisées •- Préconiser des actions d'amélioration continue <p>Modalités d'évaluation :</p> <p><i>En formation initiale ou continue :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> •1/ Production attendue :à partir d'une situation réelle ou reconstituée, la négociation des modalités de mise en œuvre d'une formation auprès d'un directeur de point de vente •Modalités de réalisation : Mise en situation individuelle. •Evaluateur : formateur •2/ Production attendue : Le bilan d'un plan de déploiement des formations •Modalités de réalisation : Etude de cas écrite et individuelle •Evaluateur : formateur <p><i>En VAE :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> •1/Description des modalités d'une négociation + dossier de preuves •2/Description de l'analyse d'un bilan de déploiement des formations + dossier de preuves <p>Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 28757 - Assurer une veille du marché et du positionnement de la marque	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> •- Appréhender les évolutions techniques, économiques, sociales, réglementaires... du marché des parfums/cosmétiques •- Repérer le positionnement des marques et gammes de produits sur les linéaires PC des points de ventes de son secteur •- Recueillir toute information concernant les actions des marques concurrentes sur le secteur •- Analyser l'évolution du positionnement de la marque et des produits sur le marché <p>Modalités d'évaluation</p> <p><i>En formation initiale ou continue :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> •Production attendue : A partir d'une situation réelle ou reconstituée, L'analyse du positionnement d'une marque ou d'une famille de produits sur une zone géographique donnée •Modalités de réalisation : Dossier écrit individuel et présentation orale individuelle •Evaluateur : formateur + professionnels <p><i>En VAE :</i> Description de l'analyse du positionnement d'une marque ou d'une famille de produits sur une zone géographique donnée + dossier de preuves</p> <p>Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	<ul style="list-style-type: none"> • - Le président du jury est la Directrice de l'ISIPCA et par délégation la directrice pédagogique de l'ISIPCA • - 2 professionnels du secteur parfum, Cosmétique, Arômes • - Le manager pédagogique de la filière
En contrat d'apprentissage	X	<ul style="list-style-type: none"> • - Le président du jury est la Directrice de l'ISIPCA et par délégation la directrice pédagogique de l'ISIPCA • - 2 professionnels du secteur parfum, Cosmétique, Arômes • - Le manager pédagogique de la filière
Après un parcours de formation continue	X	<ul style="list-style-type: none"> • - Le président du jury est la Directrice de l'ISIPCA et par délégation la directrice pédagogique de l'ISIPCA • - 2 professionnels du secteur parfum, Cosmétique, Arômes • - Le manager pédagogique de la filière
En contrat de professionnalisation	X	<ul style="list-style-type: none"> • - Le président du jury est la Directrice de l'ISIPCA et par délégation la directrice pédagogique de l'ISIPCA • - 2 professionnels du secteur parfum, Cosmétique, Arômes • - Le manager pédagogique de la filière
Par candidature individuelle	X	

Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	<ul style="list-style-type: none"> - Le président du jury est un des 2 professionnels du secteur parfum, Cosmétique, Arômes - La directrice pédagogique de l'ISIPCA - Le manager pédagogique de la filière
---	---	---

	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 28 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 05 août 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Chargé(e) d'optimisation commerciale des marques et produits parfums/cosmétiques" avec effet au 19 juillet 2013, jusqu'au 05 août 2022.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 5 avril 2012 publié au Journal Officiel du 14 avril 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Animateur formateur pour les entreprises de la beauté" avec effet au 14 avril 2012 jusqu'au 14 avril 2017. *En vertu de l'article 22 de la loi n°2009-1437 du 24 novembre 2009 relative à l'orientation et à la formation professionnelle tout au long de la vie, les titulaires ayant obtenu la certification à compter du 19 juillet 2013 peuvent se prévaloir de l'enregistrement de leur certification au niveau II.*

Arrêté du 10 avril 2009 publié au Journal Officiel du 21 avril 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé Animateur formateur pour les entreprises de la beauté avec effet au 21 avril 2009, jusqu'au 21 avril 2012.

Arrêté du 30 mars 2007 publié au Journal Officiel du 21 avril 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, avec effet au 21 avril 2007, jusqu'au 21 avril 2009.

Décret n°2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n°2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

Arrêté du 17 mars 2003 publié au Journal Officiel du 27 mars 2003 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Arrêté du 10 novembre 1998 publié au Journal Officiel du 20 novembre 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L' homologation prend effet à compter de 1994. Intitulé : Animateur conseiller en beauté.

Pour plus d'informations

Statistiques :

en moyenne, 35 titulaires par an

Autres sources d'information :

www.isipca.fr

www.campus.cci-paris-idf.fr

[Institut Supérieur International du Parfum, de la Cosmétique et de l'Aromatique alimentaire](#)

[CCI de Région Paris-Ile de France / ISIPCA](#)

Lieu(x) de certification :

Chambre de commerce et d'industrie de région Paris Ile-de-France (CCI Paris Ile-de-France) - ISIPCA : Île-de-France - Yvelines (78) [Versailles]

ISIPCA / CCI Paris-Ile de France

34/36 rue du parc de Clagny

78000 Versailles

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

ISIPCA / CCI Paris-Ile de France - 34/36 rue du parc de Clagny - 78000 Versailles

Historique de la certification :

Certification précédente : Animateur formateur pour les entreprises de la beauté