



Manager (euse) – Animateur (trice) Mode & Beauté

Certification EMA SUP enregistrée au RNCP au niveau II par le Ministère du Travail
(arrêté du 26 Mai 2016 paru au JO du 7 juin 2016)

En alternance

EMASUP PARIS

★ **Votre futur métier :**

Manager des ventes

★ **Le niveau de recrutement initial :** de BAC+2 à BAC + 4

Les avantages de la formation

- ★ ➤ Un contrat de travail de 11 mois avec l'enseigne leader associé à une formation en alternance dispensée par EMA SUP
- Une formation sur mesure qui intègre les incontournables de la performance commerciale dans le Retail
- Un principe d'alternance qui permet chaque semaine de mettre en pratique les connaissances acquises
- Des opportunités d'évolution au sein du réseau national SEPHORA
- Une double validation par le Ministère du travail et par l'enseigne leader de la parfumerie sélective en France

★ **La durée de la formation :**

Formation de 475 heures en alternance de Octobre à Septembre dont 20 heures d'e-learning d'anglais professionnel avec une progression pédagogique qui accompagne la formation en présentiel.

★ **Votre formation métier :**

Faire vivre et piloter l'Expérience client SEPHORA

Animer une équipe de Conseillers de vente

Développer la performance commerciale du magasin

Appliquer et faire respecter les procédures internes





Programme de formation de l'alternance : MANAGER SEPHORA

Maîtriser la connaissance professionnelle au service de la vente dans l'univers de la beauté

La connaissance du marché : les marques et la distribution

Les chiffres clés des différents circuits de distribution

La distribution sélective (les principaux acteurs : chaînes et marques), les marques et leur positionnement

Les parfums leader féminins, masculins et pour enfants

Le pouvoir émotionnel du parfum

La connaissance et l'argumentation des parfums leaders, emblématiques, nouveautés et focus au service de la vente

Connaissance des soins leader du marché, des nouveautés et des exclusivités sur les axes suivants :

L'hydratation / Lutter contre l'âge (les rides, fermeté, soins premiums, Soins spécifiques) / les soins pour hommes/ Le soleil et la peau / Les cheveux et les produits capillaires / Les soins du corps

(Cette découverte des marques et des produits se fait en étroite collaboration avec les marques)

L'animation d'un diagnostic soin

L'argumentation des produits leaders, des exclusivités et des nouveautés maquillage

L'animation des maquillages rapides et des Bar à Beauté et Nail Bar

Le conseil en couleurs et en image pour faire de l'apparence une alliée et enrichir l'Expérience Client

S'affirmer avec la SEPHORA Attitude

La Sephora Attitude

L'évolution de la relation client

Les services de l'expérience client

Les étapes clés et les spécificités de la SEPHORA ATTITUDE

La vente en Anglais

Le vocabulaire des cosmétiques et des parfums

Les mots- clés de la vente en Anglais (déceler les besoins, argumenter, répondre aux objections, réussir l'enchaînement et la fidélisation.) Utilisation d'un memento de vente en Anglais

Suivi chaque semaine d'un module e Learning pour développer sa maîtrise de l'anglais avec une progression pédagogique qui accompagne la formation en présentiel, accès à une bibliothèque de modules via le site internet EMA Sup

Piloter la performance commerciale du point de vente

L'animation de l'Expérience Client (intégration d'un collaborateur et écoute de vente)

L'animation des services

Les règles de base du merchandising appliquées à la Parfumerie Sélective

Les principaux ratios d'appréciation ou indicateurs de performance : CA, Focus, Suivi des marques stars et marques exclusives, TT, PM, Carte de fidélité, Caisse Mobile, course à la performance, Love Meter.

Le pilotage de la performance par le brief, la formation et l'animation de la course à la performance

L'animation des écoutes de vente

Manager et motiver une équipe

Les clés d'une communication efficace en entreprise

Du manager au coach (rôle, styles d'animation)

La connaissance des tribus générationnelles, du multiculturalisme et de la Process Com au service de l'accompagnement

L'animation des rencontres managériales, l'entretien de recrutement, l'entretien d'évaluation, l'entretien professionnel

La définition des règles du jeu et leurs rappels

Les clés de la motivation

La formation, une attitude, des outils et jeux pédagogiques, la dynamique de groupe

La création et l'animation d'un module de formation : connaître et vendre une ligne de produits

L'animation d'une formation en point de vente

Gérer et organiser le point de vente

La tenue, le merchandising et la sécurité du point de vente

La gestion des plannings

La gestion des approvisionnements du point de vente

Le suivi de la rentabilité du point de vente

Validation de la formation : Prépare à la certification inscrite au RNCP de Niveau II (Fr) et 6 (Eu)

Manager(euse) – Animateur (trice) de point de vente spécialisé » de EMASUP Paris (Arrêté du 26/05/2016 paru au JO du 07/06/2016)

NATURE DES EPREUVES	MODE	DUREE
Créer et animer un brief d'équipe pour piloter le point de vente	Oral	30 min maximum
Etude de cas de management	Écrit	120 min
Soutenance de projet	Écrit et Oral	30 min
Expérience en milieu professionnel	3 évaluations du tuteur	/