



Formation : SUP BEAUTE

EMASUP PARIS



Votre futur métier :

Responsable de secteur, Chef de secteur, Délégué Commercial, Animateur, Formateur, Manager de rayon, Animateur de floor pour une marque ou une enseigne



Le niveau de recrutement initial : Bac +2 minimum



Diplômes préparés :

- **Responsable de secteur pour marque ou enseigne Mode & Beauté**, Certification EMA SUP enregistrée au RNCP par le Ministère du Travail (Arrêté du 25 Mai 2018 paru au JO du 21 juillet 2018).
- **Manager Animateur Mode & beauté**, Certification EMA SUP enregistrée au RNCP par le Ministère du Travail (Arrêté du 25 Mai 2018 paru au JO du 21 juillet 2018).



Les avantages de la formation :

150 postes de conseillers boutiques, animateurs formateurs, formateurs, délégués commerciaux, responsable de secteur au sein de marques référentes de la beauté vous sont proposés chaque année (EMA SUP pré recrute pour les marques partenaires).

- Une première expérience dans une marque ou enseigne leader de 12 mois accompagnée d'une formation en alternance dans le cadre d'un contrat de travail (contrat de professionnalisation de 12 mois)
- Une alternance qui suit le rythme de la profession : début de semaine en formation et fin de semaine en entreprise
- Une formation active et participative dispensée par des professionnels qui s'adresse à des salariés
- Des techniques de vente, d'animation, de formation et de management concrètes adaptées à l'univers de la beauté
- L'utilisation des nouvelles technologies pour développer sa maîtrise de l'anglais (inscription à Babbel)
- Une double validation par le Ministère du Travail et par les professionnels



La durée de la formation :

Formation de 475 heures en alternance de Septembre à Août



En sortant de EMA SUP, j'ai acquis les compétences pros. Suivantes :

Vendre en faisant vivre l'Expérience Client d'une marque ou d'une enseigne à un consommateur final

Vendre avec expertise les leaders et nouveautés soins, maquillages et parfums

Vendre en tant que délégué commercial

Animer un point de vente en étant « client centric »

Animer une équipe en tant que responsable de secteur ou d'axe et piloter la performance d'une équipe

Former en salles, en points de vente en tant que formateur, chef de secteur, délégué commercial ou manager

Manager une équipe au service de la performance commerciale et de l'expérience client

Les partenaires avec lesquelles EMA SUP PARIS organise les rendez-vous de recrutement

A EMA SUP, on ne cherche pas son entreprise !



RENE
FURTERER
PARIS

BOURJOIS
PARIS

GUERLAIN
PARIS

Dior

EDITIONS DE PARFUMS
FREDERIC MALLE

SHISEIDO



ESTÉE LAUDER

HERMÈS
PARIS



GERGE LUTENS

paco rabanne
PARFUMS

A-DERMA
AVOINE RHEALBA®

CHANEL

CLARINS

GIVENCHY

KENZO PARFUMS

CLINIQUE
Soumis à des tests d'allergie 100% sans parfum.

NUXE
PARIS

EAU THERMALE
Avène

NINA RICCI
PARIS

Jean Paul
GAULTIER



LANCÔME
PARIS

Programme de la formation SUP BEAUTE

Modules : EXPERTISE : La connaissance professionnelle au service de l'expérience client

Le Marketing de la beauté, de la mode et du luxe

Les chiffres clés des différents circuits de distribution
La distribution sélective (les principaux acteurs : chaînes et marques L'évolution des comportements des consommateurs)
Le multiculturalisme : de l'achat plaisir de la clientèle locale à l'achat d'opportunité de la clientèle internationale
Les tribus générationnelles
La communication spécifique des marques de luxe
Le Visual merchandising appliqué à l'univers du luxe (théâtralisation des maisons)
Le marketing digital : les réseaux sociaux, le CRM, le Clientelling
Les règles de base du merchandising appliquées à la Parfumerie Sélective
Les principaux ratios d'appréciation ou indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs (CA, Suivi des marques animées, TT, PM, PA...)

Le langage du parfum

La culture du parfum au service de la vente
Le parfum : son pouvoir émotionnel et son langage
La découverte des leaders du marché, des marques de créateurs, des nouveaux acteurs du marché, des nouveautés
Les 4 expériences d'achat parfum
Les services liés à la découverte olfactive

La connaissance du soin : le conseil expert des produits cosmétiques

La connaissance du soin : le langage du soin au service de la cliente
L'hydratation, lutter contre l'âge (rides, fermeté, les soins premiums, les sérums super stars), : Les soins leaders et nouveautés
Les cosmétiques Hommes / Le soleil et la peau / Les soins corps : de la connaissance à la vente
La vente d'un rituel de soin

La connaissance du maquillage et des collections : l'application et l'argumentation du maquillage flash

Le réflexe du maquillage flash
Le conseil des produits leaders, des nouveautés et exclusivités en fonction des attentes de la cliente
La connaissance des nouvelles collections maquillage
La vente du maquillage, de l'application à la vente d'un rituel

Modules : METIERS : Vendre, Animer, Former, Manager

Faire vivre une Expérience Client personnalisée (sell-out)

L'évolution de la relation client
Les services de l'Expérience Client
Etablir un lien privilégié
Echanger avec professionnalisme et simplicité
Etonner par une argumentation sensorielle
Enchaîner de manière personnalisée et audacieuse, de la vente d'un rituel au cross selling, le Up-selling
Encourager à la fidélité
Les spécificités de la vente en institut

La vente en Anglais

Le langage de l'expérience client dans l'univers du luxe et de la beauté.

Le vocabulaire des différents univers

Suivi chaque semaine d'un module e Learning pour développer sa maîtrise.

Le rôle de l'animateur, du démonstrateur, responsable de secteur

Charte du démonstrateur, de l'animateur
Les techniques pour s'affirmer en professionnel

Les techniques de négociation commerciale adaptées à l'univers de la beauté (Sell in)

Avec le responsable de magasin et son équipe :

S'intégrer
Vendre une action commerciale auprès de succursales (nouveautés et animations commerciales, recommandations merchandising)
Préparer un entretien et savoir se définir des objectifs (hors du point de vente et devant le linéaire)
Argumenter et obtenir un accord
Gérer efficacement ses appels téléphoniques
S'auto évaluer

La création et l'animation d'un projet de formation

Utiliser un contexte et une problématique
Créer un contenu de formation au service de l'expérience client
Une méthode, une attitude, des outils et jeux pédagogiques
La dynamique de groupe
L'animation d'un module de formation en étant centré sur les participants
Le rôle de formateur coach en point de vente
Le suivi de l'impact de la formation en points de vente et/ou via les réseaux sociaux

Le Management opérationnel

Du manager au coach (rôle, styles d'animation)
Le management de proximité : piloter au quotidien la performance commerciale d'un point de vente et animer les rencontres managériales
La définition des règles du jeu et leurs rappels
Les clés de la motivation
La création et l'animation d'un brief d'équipe
L'animation de la course à la performance avec le suivi des indicateurs
Les écoutes de vente
L'entretien d'évaluation et professionnel

Découverte des marques

Intervention de marques leaders du marché de l'univers de la beauté concernant le story telling des maisons, les produits iconiques et les métiers.

Coaching des alternants

Suivi personnalisé terrain, simulations individuelles, recentrages des objectifs.
Suivi de l'intégration et de la réalisation des objectifs en entreprise en liaison avec le tuteur identifié (mail école / entreprise)
(Produits leaders et nouveautés sont mis à disposition au centre de formation pour une mise en application professionnelle)

Les soft skills pour s'affirmer personnellement et professionnellement

L'aisance relationnelle
L'intelligence émotionnelle
La Process Com
Semaines à thèmes : Wording, grooming, agilité, audace, coopération...

Validation de la formation RESPONSABLE DE SECTEUR : niveau 5 (Fr/Eu) reconnu par le Ministère du Travail

EVALUATION	INTITULE	COEF.	DUREE	MODE D'EVALUATION
Evaluation N°1	Analyse argumentée d'un cas professionnel	1	120 mn maxi	Ecrit en fin de formation
Evaluation N°2	Réussir l'Expérience Client et promouvoir une animation sur le point de vente / Français (ss-coef 2) Anglais (ss-coef 1)	1	20 mn/ 5 à 6 mn :	Oral ponctuel en fin de formation / anglais en CCF :
Evaluation N°3	Créer et animer un projet de formation	1	5 mn / 15 mn / 5 à 10 mn	Oral ponctuel en fin de formation
Evaluation N°4	Créer et animer un brief d'équipe pour piloter le point de vente	1	12 mn maxi	Oral ponctuel en fin de formation
Evaluation N°5	Expérience professionnelle tuteur (ss-coef 2) Suivi Soft Skills (ss-coef 1)	1		3 évaluations du tuteur durant l'année 2 évaluations de l'équipe pédagogique durant l'année

Validation de la formation MANAGEUR ANIMATEUR MODE & BEAUTE : niveau 6 (Fr/Eu) reconnu par le Ministère du Travail

EVALUATION	INTITULE	COEF.	DUREE	MODE D'EVALUATION
Evaluation N°1	Etude de cas de management	1	60 min	Ecrit en fin de formation
Evaluation N°2	Rédiger et soutenir un mémoire qui traite une problématique retail du point de vente	2	30 min	Ecrit + Oral ponctuel en fin de formation
Evaluation N°3	Animer une rencontre managériale	1	Prépa + mise en situation	Oral ponctuel en fin de formation
Evaluation N°4	Expérience professionnelle tuteur (ss-coef 2) Suivi Soft Skills (ss-coef 1)	1		1 évaluation du tuteur durant l'année 2 évaluations de l'équipe pédagogique durant l'année