



Promotion SUP BEAUTE
Classe dédiée aux univers BEAUTE
depuis 20 ans
Promotion multi-marques coordonnée par EMA SUP



Votre futur métier :

Responsable de secteur, chef.fe de secteur, délégué.e commercial.e, animateur.trice, formateur.trice, manager d'axe, animateur.trice de floor pour une marque ou une enseigne.

Le niveau de recrutement initial : BAC+2 ou BAC avec 3 ans d'expériences professionnelles.

Le diplôme préparé :

Retail Manager Mode & beauté, Certification EMA SUP enregistrée au RNCP par le Ministère du Travail, niveau 6, 180 ECTS. Décision de France Compétences du 08/07/2021, RNCP 35745

Les avantages de la formation :

Postes proposés chaque année (EMA SUP pré-recrute pour les marques partenaires) en alternance.

- Une 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 ou d'apprentissage 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
- 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 (accompagnement Babbel)
- Une double validation par le Ministère du Travail (titre RNCP Bac +3, niveau 6) et par les professionnels présents aux jurys de validation.

La durée de la formation :

Formation de 480 heures en alternance de septembre à août en présentiel comme en distanciel.

Compétences maîtrisées à l'issue de la formation :

- **Faire** vivre l'Expérience Client Omnicanale d'une marque ou d'une enseigne à un consommateur final
- **Conseiller** avec expertise les leaders et nouveautés soins, maquillages et parfums, services et univers art de vivre
- **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 salle, en point de vente en tant que formateur.trice, chef.fe de secteur, délégué.e commercial.e
- **Manager** une équipe au service de la performance commerciale et de l'expérience client

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

A EMA SUP, on ne cherche pas son entreprise !

Maisons partenaires SUP BEAUTE / EMA SUP en alternance



SUP BEAUTÉ
Promos 2023 /2024



Programme de la formation SUP BEAUTE

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 de la relation client, l'approche DISC® au service de la personnalisation.

Le multiculturalisme : de l'achat plaisir de la clientèle locale à l'achat d'opportunité de la clientèle internationale
La communication spécifique des marques de luxe
L'approche RSE et Omnicanale des marques et enseignes
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, la parfumerie confidentielle, les nouveaux acteurs du marché, les 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, : Les soins leaders et nouveautés
Les tendances green beauty, clean beauty, hair care
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

METIERS : Vendre, Animer, Former, Manager

Faire vivre une Expérience Client Omnicanale personnalisée (sell-out)

L'évolution de la relation client
Les services de l'Expérience Client
Se connecter
Composer une sélection sur mesure
Créer une relation durable
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
Utilisation d'un mémento de vente en Anglais, Accès illimité à BABEL® dans le cadre d'une progression personnalisée.

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 et fédérer l'équipe autour des valeurs et de la performance d'une marque
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

Le manager opérationnel accompagnateur développeur de talents
Le management de proximité : piloter au quotidien la performance commerciale d'un point de vente et animer l'équipe
La définition des règles du jeu et leurs rappels
L'intelligence collective, relationnelle et émotionnelle
La connaissance des tribus générationnelles et de la PROCESS COM® au service de l'accompagnement
Les clés d'une communication efficace en entreprise, la technique : la technique WINNING PITCH®
L'animation des rencontres managériales individuelles et collectives : entretiens de recrutements, l'intégration, la réunion d'équipe, l'écoute de vente
Les clés de la motivation
La création et l'animation d'un brief d'équipe
La compréhension du back office : stock, démarque, reporting, planning, veille concurrentielle...

Hard skills et soft skills sont animées à l'occasion de semaines à thèmes : Wording, grooming, agilité, audace, coopération...pour s'affirmer personnellement et professionnellement.

Pour obtenir la certification, il faut obtenir la moyenne à chaque bloc de compétences. Un bloc est acquis à vie.

	COMPETENCES	MODALITE D'EVALUATION	MODE D'EVALUATION
BLOC 1 15 ECTS	Analyser la stratégie Retail des marques et des enseignes Mode & beauté et construire des plans d'actions	Etude de cas : Diagnostic stratégique marques & enseignes mode & beauté. A partir d'un cas d'entreprise comprenant la présentation du réseau de distribution international et du détail d'un point de vente en France, des données sectorielles... il est demandé aux candidats regroupés par équipe de 4 de réaliser un diagnostic complet de l'entreprise. La démarche d'analyse, les recommandations, préconisations, alertes, leviers de croissance... sont formalisés dans une note de synthèse. Ils soutiennent leur travail lors d'un oral individuel en mode PITCH devant un jury.	Note de synthèse rédigée et oral de soutenance
BLOC 2 15 ECTS	Gérer et animer une équipe Retail Mode & beauté et chacun de ses collaborateurs	Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'une rencontre managériale individuelle. Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'une rencontre managériale d'équipe.	Oral Oral
BLOC 3 15 ECTS	Déployer des plans d'action commerciale et enrichir l'expérience client tant française que internationale en lien avec la stratégie de l'enseigne et/ou de la marque	Mémoire et soutenance A partir d'une situation professionnelle réelle issue d'une activité professionnelle récente, le candidat présente une problématique managériale Retail d'un axe, rayon, espace, corner mode & beauté d'une marque ou enseigne. Un dossier mémoire est rédigé et soutenu. (Comprenant un diagnostic de l'enseigne/marque, une analyse structurée à 360 degrés du point de vente, un plan d'actions opérationnelles mené avec l'équipe pour développer/optimiser l'expérience client, un business plan).	Ecrit Oral
BLOC 4 15 ECTS	Piloter la gestion budgétaire d'un axe, rayon, espace ou secteur mode & beauté	ETUDE DE CAS individuelle : Pilotage chiffrée d'un axe mode ou beauté.	Etude cas à l'écrit