GrandOptical

Conseiller(ère) de vente en optique créateur d'émotion	EMASUP ARIS

Vos objectifs :

- Préparer la certification RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL MODE, LUXE, BEAUTE de EMA SUP, de niveau 6, inscrite au RNCP, Ministère du travail
- Suivre un programme de formation sur mesure au sein d'EMA SUP et des « focus signatures » animés par les équipes retail et formation de l'enseigne premium et des marques partenaires du groupe leader mondial de l'optique.
- S'affirmer en conseiller de vente optique créateur d'émotion et faire vivre des expériences client alliant santé visuelle et conseil sur mesure de montures tenant compte du style, du confort et des besoins visuels
- Etre accompagné.e dans l'évolution des métiers du retail avec EMA SUP, spécialiste depuis plus de 20 ans

Votre futur métier : Conseiller(ère) de vente en optique créateur d'émotion

Le niveau de recrutement initial :
Pré-requis : niveau 5 (BAC+2) ou niveau 4(Bac.) avec 2 ans d'expériences prof. réussie dans le RETAIL

- Formation supérieure avec un réel attrait pour l'expérience client et le RETAIL dans un univers premium santé et visuelle et conseil sur mesure esthétique.
- Sensibilité à un produit alliant technicité, mode et luxe
- Excellence dans le service et l'accompagnement
- Esprit d'équipe et enthousiasme pour l'apprentissage
- Anglais conversationnel

Rémunération : Salaire fixe sur 12 mois conformément à la réglementation des contrats d'alternance (% du SMIC en fonction de l'âge)

Les avantages de la formation :

- Une expérience dans une enseigne de 12 mois accompagnée d'une formation en alternance dans le cadre d'un contrat de travail (contrat d'apprentissage et/ou professionnalisation de 12 mois)
- Une alternance qui suit le rythme du RETAIL
- Une formation active et participative dispensée par des professionnel.les.
- Une expérience client, des techniques de upselling, crosseling, clientelling issues des best practices du groupe
- L'utilisation des nouvelles technologies pour développer sa maitrise de l'anglais (accompagnement Babbel)
- Une double validation par le Ministère du Travail (titre RNCP, niveau 6) et par les professionnel.les présent.es aux jurys de validation.

La durée de la formation :

- Formation de 460 heures en alternance du 6 octobre 2025 au 10 Juillet 2026 dans le cadre d'un contrat de travail en alternance de octobre 2025 à fin septembre 2026.

Compétences maîtrisées à l'issue de la formation :

S'affirmer avec élégance relationnelle dans l'expérience client

Partager des moments privilégiés avec chaque client : Se Connecter / Composer une sélection sur mesure / Créer une relation durable
Réussir une expérience client personnalisée qui intègre les services et le clienteling (lors de toute visite y compris le SAV)
Partager les univers des maisons avec les client.es
Proposer et inciter à la prise de rendez vous
Réussir un conseil en linéaire et / ou assis avec plateau
Séduire avec un achat plaisir et d'impulsion à travers les lunettes de soleil

Respecter méthodes, process et codes signature de l'enseigne

Participer activement à la performance commerciale

Maitriser les indicateurs de performances et les actions correctives, animer, s'informer et informer

Animer le floor et s'impliquer au cœur de l'équipe

Comprendre le fonctionnement d'une équipe et le management opérationnel dans le retail
Participation active aux réunions d'équipes, aux challenges et aux événements
Participation aux inventaires annuels et tournants
Gestion du merchandising (qualité des vitrines et comptoirs) et de la désirabilité de la marque dans le point de vente.

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP	**Préparation du titre :** **RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL Mode, Luxe, Beauté** **inscrit au RNCP Niveau 6, 180 ECTS**

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

Responsable développement commercial mode, luxe, beauté, Certification EMA SUP enregistrée au RNCP par le Ministère du Travail, niveau 6. Décision de France Compétences du 01/10/2024, RNCP 39612

	COMPETENCES	*EVALUATION*	*MODALITE D'EVALUATION*	*MODE D'EVALUATION*
BLOC 1	***Développer les ventes en garantissant une EXPERIENCE CLIENT omnicanale mode, luxe et beauté personnalisée***	***E1***	***Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'une rencontre client.e/conseiller.ère en point de vente, en français ou en anglais avec l'utilisation d'outils digitaux.*** ***L'évaluation est individuelle.***	Oral
BLOC 2	***Animer et manager une équipe RETAIL Mode, Luxe, Beauté pour garantir la performance commerciale de l'espace de vente***	***E21*** ***E22***	***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	***Mettre en œuvre la stratégie commerciale et initier des plans d'action spécifiques sur le floor***	***E3***	***Mémoire et soutenance***	Ecrit Oral
BLOC 4	***Piloter la gestion budgétaire et opérationnelle d'un axe, rayon, espace ou secteur Mode, Luxe, Beauté.***	***E4***	***ETUDE DE CAS individuelle*** *: Pilotage chiffré d'un axe mode ou beauté.*	Etude cas à l'écrit