

FORMATION EN ALTERNANCE · CLASSE DEDIEE

OH MY EXPERT·E !

Devenir expert·e clean beauty en boutique et en cabine avec OH MY CREAM

Parcours sur-mesure co-construit par EMA SUP PARIS et OH MY CREAM · Alternance 12 mois · Niveau 6

L'ESSENTIEL EN UN COUP D'ŒIL

Diplôme préparé	Responsable développement commercial mode, luxe, beauté — Certification EMA SUP enregistrée au RNCP par le Ministère du Travail, niveau 6 (Bac +3 / licence). Décision France Compétences du 01/10/2024 · RNCP 39612
Niveau d'entrée	Niveau 5 (type BTS...) , ou niveau 4 (type Bac.) + 2 ans d'expérience professionnelle. Un diplôme d'esthétique est valorisée et obligatoire pour certaines boutiques (minimum niveau 5).
Durée	460 heures de formation en présentiel, de septembre à Août.
Contrat	Contrat d'apprentissage de 12 mois avec OH MY CREAM
Rythme	Début de semaine en formation, fin de semaine en boutique

OH MY CREAM, L'ENSEIGNE

Marque et réseau de boutiques fondés en 2013 par Juliette Lévy (34 boutiques, dont 8 à l'étranger), OH MY CREAM propose une sélection de cosmétiques « clean » — sans ingrédients controversés, plus transparents et plus efficaces — ainsi que sa propre ligne de soins. Un positionnement haut de gamme qui allie expertise, transparence et éducation du consommateur.

Ce programme, exclusivité sur-mesure co-construite avec EMA SUP PARIS, forme des professionnel·les capables d'incarner l'expertise clean beauty, de réaliser des diagnostics de peau et des soins experts, de développer la performance commerciale, de fidéliser une clientèle exigeante et de piloter un point de vente dans une logique omnicanale.

LE POSTE AU QUOTIDIEN

- Réaliser des soins visage experts et sur mesure avec Dermalogica, Susanne Kaufmann, Tata Harper et Oh My Cream Skincare
- Préparer la cabine : installation, nettoyage et désinfection entre les soins
- Accueillir, conseiller, vendre et fidéliser, en cabine comme sur le floor
- Réaliser des diagnostics de peau
- Animer des masterclass et des animations en boutique
- Réceptionner et ranger les réassorts, réaliser les inventaires
- Passer les commandes de matériel et de consommables esthétiques
- Selon les cas, accompagner la directrice de boutique dans ses missions managériales

LES AVANTAGES DE CE PARCOURS SUR-MESURE

- Une formation active et participative, dispensée par des professionnel·les
- Des techniques de vente, d'animation, de formation et de management concrètes
- Une double validation : titre RNCP niveau 6 (Ministère du Travail) et jurys de professionnels
- Des événements internes pour échanger et progresser ; des possibilités d'évolution et de mobilité entre boutiques
- Une mutuelle innovante (Alan) prise en charge à 100 %
- 2 jours de congés payés additionnels par an, et 1 jour offert pour son anniversaire
- Tickets restaurant
- Une réduction (très) significative sur les produits et de nombreux cadeaux découverte

LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

1 CV à EMA SUP 2 Préqualification vidéo par EMA SUP 3 Entretien RH OH MY CREAM 4 Entretien Responsable Boutique pour validation finale

PROGRAMME DE LA FORMATION OH MY EXPERT·E !**1 · Culture beauté & luxe***Comprendre l'écosystème pour mieux performer*

- Panorama du marché beauté, mode & luxe ; chiffres clés et mutations de la distribution
- Distribution sélective : acteurs majeurs, DNVB, marques engagées
- Attentes client : personnalisation, transparence, expérience ; multiculturalisme et générations
- Communication des marques premium & clean ; RSE, traçabilité, omnicanalité
- Visual merchandising, digital (CRM, clienteling, réseaux sociaux)
- KPI retail : CA, PM, TT, PA, taux de transformation, sell-out

Objectif : une lecture business fine et contemporaine du retail beauté.**2 · Expertise produit***Du savoir au conseil signature — s'affirmer en coach beauté***Parfum : langage & émotion**

- Culture olfactive, parfumerie sélective et confidentielle, rituel de découverte sensorielle

Soin : prescription et crédibilité

- Langage dermatologique et cosmétique ; hydratation, anti-âge, sérums, premium skincare
- Green et clean beauty, nutricosmétique, beauty tech, haircare
- Vente d'un rituel complet, vente cabine et conseil expert ; dispositifs techniques (LED, beauty tools)

Maquillage : technique & désir

- Maquillage flash naturel, argumentation, rituel cohérent, transformer l'application en panier moyen

Objectif : devenir une référence conseil qui transforme l'expertise en valeur ajoutée.**3 · Expérience client omnicanale***Du contact au lien durable*

- Se connecter : écoute active et diagnostic ; composer une sélection sur-mesure ; créer une relation durable
- Spécificités institut et cabine
- Vente en anglais : vocabulaire beauté & luxe, mémento professionnel bilingue

Objectif : une expérience fluide, cohérente et mémorable, en boutique et au-delà.**4 · Métiers & postures***Vendre. Animer. Former. Manager.***Animation & représentation de marque**

- Rôles d'animateur·trice, démonstrateur·trice, responsable secteur, coach beauté ; posture affirmée et influence positive sur le terrain

Négociation commerciale (sell-in)

- Argumenter une action commerciale, convaincre un·e responsable magasin, conduire un entretien
- Défendre merchandising et nouveautés, gérer appels et suivi, s'auto-évaluer

Concevoir & animer une formation

- Construire un module impactant, pédagogie expérientielle, intelligence collective, mesure de l'impact terrain

Objectif : une légitimité professionnelle au-delà de la simple vente.**5 · Management opérationnel***Piloter la performance avec humanité*

- Manager accompagnateur·trice et développeur·se de talents, sur le floor et en cabine
- Pilotage quotidien : objectifs, KPI, rituels ; back-office : stock, démarque, planning, reporting
- Intelligence relationnelle et émotionnelle ; générations et Process Com®
- Communication impactante et Winning Pitch© ; recrutement, intégration, brief d'équipe, motivation et cohésion

Objectif : un leadership retail moderne, inclusif et orienté performance durable.**6 · Soft skills signature***Développées au fil de mois thématiques*

- Curiosité stratégique · Excellence relationnelle · Audace maîtrisée · Sens du collectif · Responsabilité & posture

Objectif : parce qu'une experte beauté performante est aussi une personnalité affirmée.**LA CERTIFICATION — RNCP 39612, NIVEAU 6****180 ECTS**

BLOC	COMPETENCES	ÉPREUVE	MODALITE D'EVALUATION	MODE
Bloc 1	Développer les ventes en garantissant une Expérience Client omnicanale mode, luxe et beauté personnalisée	E1	Mise en situation orale reconstituée d'une rencontre client·e / conseiller·ère en point de vente, en français ou en anglais, avec outils digitaux. Évaluation 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	Mises en situation orales reconstituées : rencontre managériale individuelle (E21) et rencontre managériale d'équipe (E22).	Oral
Bloc 3	Mettre en œuvre la stratégie commerciale et initier des plans d'action spécifiques sur le floor	E3	Mémoire et soutenance issus d'une problématique retail du point de vente.	Écrit + Oral
Bloc 4	Piloter la gestion budgétaire et opérationnelle d'un axe, rayon, espace ou secteur mode, luxe, beauté	E4	Étude de cas individuelle : pilotage chiffré d'un axe mode ou beauté.	Écrit

Pour obtenir la certification, il faut obtenir la moyenne à chaque bloc de compétences. Un bloc acquis l'est à vie.**Envie de rejoindre la classe dédiée ? Candidatez auprès d'EMA SUP PARIS****Envoyez votre CV à mvenisse@emasup.com**