

FORMATION EN ALTERNANCE · CLASSE DEDIEE

RICHEMONT RETAIL GENERATION

Horlogerie, joaillerie, écriture, accessoires — devenir conseiller·ère de vente dans une Maison du groupe RICHEMONT

Un parcours retail « incubateur » créé par les équipes RICHEMONT et porté par EMA SUP PARIS.

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, 180 ECTS). Décision France Compétences du 01/10/2024 · RNCP 39612
Niveau d'entrée	Bac +2, ou Bac avec 2 ans d'expérience professionnelle réussie dans le retail
Durée	460 heures de formation en alternance de septembre à Août.
Contrat	Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 12 mois au sein de l'une des Maisons du groupe RICHEMONT
Rythme	Le rythme du retail : début de semaine en formation, fin de semaine en boutique
Rémunération	Salaire fixe sur 12 mois conformément à la réglementation des contrats d'alternance.

VOS OBJECTIFS

- Préparer la certification Responsable développement commercial mode, luxe, beauté d'EMA SUP, niveau 6, inscrite au RNCP
- Suivre un parcours retail « incubateur » créé par les équipes RICHEMONT
- S'affirmer au quotidien en assistant·e ou conseiller·ère de vente, en alternance dans l'une des Maisons du groupe RICHEMONT
- Être accompagné·e dans l'évolution des métiers du retail avec EMA SUP, spécialiste depuis plus de 20 ans

VOTRE FUTUR MÉTIER ET LE PROFIL RECHERCHÉ

Assistant·e ou conseiller·ère de vente, sales associate, dans une Maison d'horlogerie, de joaillerie, d'écriture ou d'accessoires du groupe RICHEMONT.

- Formation supérieure et réel attrait pour l'expérience client et le retail dans l'univers du luxe
- Intérêt pour la joaillerie, l'horlogerie, la mode
- Anglais conversationnel
- Sens du service, agilité, attention à une présentation soignée
- Esprit d'équipe, curiosité et implication : les qualités qui vous permettront de mener à bien vos missions

LES ATOUTS DU PARCOURS

- Une expérience de 12 mois dans une Maison, accompagnée d'une formation en alternance dans le cadre d'un contrat de travail
- Une formation active et participative dispensée par des professionnel·les, enrichie d'ateliers « Paroles d'expert·es » créés et animés par les collaborateur·rices des Maisons du groupe RICHEMONT
- Une expérience client et des techniques d'upselling, de cross-selling et de clienteling issues des best practices du groupe RICHEMONT
- L'anglais professionnel renforcé par un accompagnement
- Une double validation : titre RNCP niveau 6 (Ministère du Travail) et jurys de professionnel·les

**À EMA SUP, on ne cherche pas son entreprise :
nous organisons vos rendez-vous de recrutement avec les Maisons du groupe RICHEMONT.**

COMPÉTENCES MAÎTRISÉES À L'ISSUE DE LA FORMATION**Réaliser les objectifs quantitatifs***Piloter sa performance au quotidien*

- Développement du chiffre d'affaires et suivi du panier moyen
- Suivi du taux de transformation, lié aux fiches de vente
- Suivi des priorités commerciales
- Prise en charge des SAV

Réaliser les objectifs qualitatifs*Être à la hauteur de l'émotion du client*

- Accueil et prise en charge des client-es
- Découverte des attentes
- Présentation, essayage et argumentation personnalisée des produits
- Conclusion de la vente

Respecter les procédures et les règles de vie de la boutique*La rigueur au service de l'excellence*

- Règles de sécurité de l'ouverture à la fermeture et pendant les ventes
- Procédures de gestion et enregistrement des achats
- Saisie et suivi des opérations de service après-vente
- Traitement et exploitation du fichier clients (CRM)
- Remontées terrain au directeur-ric

Participer activement à la vie de la boutique*Le sens du collectif*

- Priorité aux client-es sur la surface de vente
- Réunions d'équipe, challenges et événements
- Inventaires annuels et tournants
- Merchandising : qualité des vitrines et comptoirs, désirabilité de la marque en point de vente

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.	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 RICHEMONT RETAIL GENERATION ? Candidatez auprès d'EMA SUP PARIS

Envoyez votre CV à sdubois@emasup.com