

FORMATION EN ALTERNANCE

SUP BEAUTÉ

La classe dédiée aux univers de la beauté, du parfum et du soin

Promotion multi-marques coordonnée par EMA SUP PARIS depuis plus de 20 ans

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). 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
Durée	460 heures de formation, de septembre à août, en présentiel et en distanciel (max. 10 %)
Contrat	Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 12 mois dans une marque ou enseigne leader
Rythme	Début de semaine en formation, fin de semaine en entreprise — le rythme de la profession
Recrutement	EMA SUP PARIS pré-recrute pour ses maisons partenaires et organise vos rendez-vous de recrutement

VOTRE FUTUR MÉTIER

Responsable ou 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 de l'univers beauté.

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE À L'ISSUE DE LA FORMATION

- **Faire vivre** l'Expérience Client omnicanale d'une marque ou d'une enseigne
- **Conseiller** avec expertise les leaders et nouveautés soins, maquillage, parfums, services et art de vivre
- **Vendre** en tant que délégué-e commercial-e
- **Animer** un point de vente centré client, et une équipe en tant que responsable de secteur ou d'axe
- **Former** en salle et 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

LES ATOUTS DU PARCOURS

- Une expérience de 12 mois dans une marque ou enseigne leader, dans le cadre d'un contrat de travail
- Une formation active et participative, dispensée par des professionnel-les du secteur
- Des techniques de vente, d'animation, de formation et de management concrètes, adaptées à l'univers de la beauté
- L'anglais professionnel renforcé par un accompagnement Babbel
- Une double validation : titre RNCP niveau 6 délivré sous l'autorité du Ministère du Travail, et jurys de professionnels

NOS MAISONS PARTENAIRES EN ALTERNANCE

A-Derma · Avène · Chanel · Christophe Robin · Dermalogica · Dior · Dries Van Noten · Ducray · Filorga · Givenchy · Guerlain · Jowaé · Kenzo · Klorane · L'Artisan Parfumeur · La Prairie · La Rosée · Lancôme · Laura Mercier · Lierac · L'Occitane · Maison Francis Kurkdjian · Marionnaud · NARS · Payot · Penhaligon's · Phyto · René Furterer · Roger & Gallet · Serge Lutens · Shiseido...

**À EMA SUP, on ne cherche pas son entreprise :
nous organisons vos rendez-vous de recrutement avec les maisons partenaires.**

PROGRAMME DE LA FORMATION SUP BEAUTÉ**EXPERTISE — LA CONNAISSANCE PROFESSIONNELLE AU SERVICE DE L'EXPERIENCE CLIENT****Marketing de la beauté, de la mode et du luxe**

- Circuits de distribution et distribution sélective : chaînes et marques
- Évolution de la relation client et multiculturalisme de la clientèle
- Communication des marques de luxe, approche RSE et omnicanale
- Visual merchandising et théâtralisation des maisons
- Marketing digital : réseaux sociaux, CRM, clienteling
- Indicateurs de performance : CA, TT, PM, PA, suivi des marques animées

Le langage du parfum

- La culture du parfum au service de la vente, son pouvoir émotionnel
- Leaders, parfumerie confidentielle, nouveaux acteurs et nouveautés
- Les 4 expériences d'achat parfum et les services olfactifs

La connaissance du soin

- Le langage du soin : hydratation, anti-âge, soins premium, sérums
- Tendances green beauty, clean beauty, hair care
- La vente d'un rituel de soin

Maquillage et collections

- Le réflexe du maquillage flash et l'argumentation
- Conseil des leaders, nouveautés et exclusivités selon les attentes
- De l'application à la vente d'un rituel

La vente en anglais

- Le langage de l'expérience client luxe et beauté, memento de vente
- Accès illimité à Babbel® dans une progression personnalisée

MÉTIERS — VENDRE, ANIMER, FORMER, MANAGER**Faire vivre une Expérience Client omnicanale (sell-out)**

- Se connecter, composer une sélection sur mesure, créer une relation durable
- Les services de l'Expérience Client et la vente en institut

Négociation commerciale beauté (sell-in)

- Le rôle de l'animateur-trice, du démonstrateur-trice, du responsable de secteur
- Fédérer l'équipe du magasin autour des valeurs et de la performance d'une marque
- Vendre une action commerciale : nouveautés, animations, merchandising
- Préparer un entretien, se fixer des objectifs, argumenter et obtenir un accord

Création et animation d'un projet de formation

- Concevoir un contenu de formation au service de l'expérience client
- Méthode, outils et jeux pédagogiques, dynamique de groupe
- Le rôle de formateur-trice coach en point de vente et le suivi de l'impact

Management opérationnel

- Le manager de proximité, accompagnateur et développeur de talents
- Intelligence collective, tribus générationnelles, Process Com®
- Communication efficace : la technique Winning Pitch®
- Recrutement, intégration, réunion d'équipe, écoute de vente, brief
- Back office : stock, démarque, reporting, planning, veille concurrentielle

Soft skills

- Mois à thèmes : curiosité, excellence relationnelle, audace, sens du collectif

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 la promotion SUP BEAUTÉ ?
Candidatez auprès d'EMA SUP PARIS : mvenisse@emasup.com