

FORMATION EN ALTERNANCE · CLASSE DEDIEE

TALENTS ADOPT

Conseiller·ère de vente et floor manager chez ADOPT PARFUMS

Classe dédiée ADOPT en partenariat avec EMA SUP PARIS — parfums, beauté et maison

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
Prérequis	Certification niveau 5 (type BTS...), ou niveau 4 (type Bac.) + 2 ans d'expérience professionnelle dans le retail
Durée	460 heures de formation en alternance, dont 75 % à distance
Contrat	Contrat d'apprentissage de 12 mois avec ADOPT ; contrat de professionnalisation pour les candidatures spécifiques (plus de 30 ans)
Rythme	Début de semaine au CFA EMA SUP, fin de semaine en point de vente, selon un planning annuel calé sur les temps forts du retail

VOTRE FUTUR MÉTIER

Manager, animateur·trice de floor pour la marque enseignee ADOPT : des postes proposés chaque année en alternance, dans le cadre du partenariat ADOPT × EMA SUP.

LES OBJECTIFS « MÉTIER » DE LA FORMATION

- **Faire vivre** l'Expérience Client omnicanale signée ADOPT
- **Conseiller** avec expertise les univers parfums, soins, maquillage et maison
- **Dynamiser** les ventes et promouvoir les animations commerciales en s'appuyant sur le visual merchandising
- **Animer** une équipe en tant que floor manager et piloter sa performance
- **Former** en point de vente, au cœur du brief et du lancement des animations commerciales
- **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 enseignee leader, dans le cadre d'un contrat de travail
- Une alternance qui suit le rythme de la profession : début de semaine en formation, fin de semaine en entreprise
- Une formation active et participative, dispensée par des professionnel·les
- L'expertise du conseil et de la vente dans les univers parfums, beauté et maison
- Des techniques de vente, d'animation, de formation et de management concrètes, adaptées à l'univers de la beauté
- Les nouvelles technologies au service de votre anglais professionnel
- Une double validation : titre RNCP niveau 6 (Ministère du Travail) et jurys de professionnel·les

L'ESPRIT ADOPT

Positivité · Engagement · Proximité · Ambition — et une mission : véhiculer « la French fragrance révolution » et argumenter l'éco-responsabilité.

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

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

- Chiffres clés des circuits de distribution ; distribution sélective : chaînes et marques
- Évolution de la relation client, l'approche DISC® au service de la personnalisation
- Multiculturalisme : de l'achat plaisir local à l'achat d'opportunité international
- Communication des marques de luxe, approche RSE et omnicanale
- Visual merchandising et théâtralisation des marques et enseignes
- Marketing digital : réseaux sociaux, CRM, clienteling
- Indicateurs de performance (CA, TT, PM, PA, marques animées) et animation commerciale en lien avec ces indicateurs

Le langage du parfum

- La culture du parfum au service de la vente, son pouvoir émotionnel
- Leaders, nouveaux acteurs et nouveautés ; les 4 expériences d'achat parfum
- Services olfactifs : diagnostic, bracelet parfumé, Mix and Match, layering

La connaissance du soin

- Le langage du soin ; tendances green, clean beauty, hair care
- Cosmétiques hommes, soleil et peau, soins corps, aromacologie, bien-être et maison
- L'animation d'un diagnostic soin et la vente d'un rituel

Maquillage et collections

- Le réflexe du maquillage flash, les tendances, de l'application à la vente d'un rituel

MÉTIERS — VENDRE, ANIMER, FORMER, MANAGER**Représenter et partager les valeurs ADOPT**

- Véhiculer « la French fragrance révolution » et argumenter l'éco-responsabilité

Faire vivre une Expérience Client omnicanale (sell-out)

- Les services de l'Expérience Client : se connecter, composer une sélection sur mesure, créer une relation durable

La vente en anglais

- Le langage de l'expérience client luxe et beauté, le vocabulaire des univers, mémento de vente

Création et animation d'un projet de formation

- Concevoir un contenu de formation au service de l'expérience client à partir d'une problématique
- Méthode, outils et jeux pédagogiques, dynamique de groupe, animation centrée sur les participants
- 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 ; règles du jeu et rappels
- Intelligence collective, relationnelle et émotionnelle ; tribus générationnelles et Process Com®
- Communication efficace : la technique Winning Pitch®
- Recrutement, intégration, réunion d'équipe, écoute de vente, motivation, brief d'équipe
- Back office : stock, démarque, reporting, planning, veille concurrentielle

Hard skills & soft skills

- Semaines à thèmes : curiosité, wording, grooming, agilité, audace, coopération... pour s'affirmer personnellement et professionnellement

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 classe TALENTS ADOPT ? Candidatez auprès d'EMA SUP PARIS
lboucher@emasup.com