

FORMATION EN ALTERNANCE · CLASSE DEDIEE

TRAVEL BEAUTY EXPERIENCE

by EXTIME DUTY FREE PARIS et EMA SUP — SUP BEAUTÉ spécial aéroport

*Au cœur du plus grand carrefour international, les talents de demain vivent la beauté autrement. Une expérience multi-marques et multiculturelle signée EMA SUP, l'école des univers Beauté, Luxe & Retail 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 en retail
Durée	460 heures de formation en alternance, de Septembre à Août, en présentiel et en distanciel (10 % max.)
Contrat	Contrat de travail en alternance de 12 mois avec EXTIME DUTY FREE PARIS (apprentissage ou prof.)
Lieu	Boutiques cosmétiques des aéroports de Paris — clientèle internationale, environnement duty free
Rythme	1 semaine de formation par mois en moyenne

EXTIME, LE LEADER DU TRAVEL RETAIL EN FRANCE

EXTIME est la première marque de retail et d'hospitalité aéroportuaire développée par le groupe ADP, avec une raison d'être : rendre mémorable l'expérience passager à l'aéroport. EXTIME DUTY FREE PARIS, issue d'une joint-venture entre le groupe ADP et Lagardère Travel Retail, en est l'opérateur retail et offre à chaque passager l'ultime expérience de shopping parisien.

VOS PRINCIPALES MISSIONS EN BOUTIQUE COSMÉTIQUES

- Accueillir et conseiller une clientèle internationale en incarnant les valeurs des Maisons, en adaptant son discours à la culture, la langue et le temps de passage
- Valoriser et vendre parfum, soin et maquillage grâce à une connaissance approfondie des marques, nouveautés et exclusivités duty free
- Développer les ventes additionnelles et croisées : rituels beauté, travel sets, offres multi-marques
- Réaliser les encaissements et la détaxe dans le respect des procédures ADP / EXTIME ; garantir la conformité des opérations de caisse et des dépôts en coffre
- Participer à la mise en avant et à la théâtralisation du point de vente selon les chartes des marques partenaires
- Contribuer aux animations, nouveautés et opérations commerciales avec les équipes EXTIME et les représentants de marques
- Veiller à la propreté, au réassort et à la qualité de présentation de l'espace de vente
- Contrôler l'étiquetage et la conformité des prix, participer aux inventaires dans le respect des procédures aéroportuaires

LES AVANTAGES DE LA FORMATION AVEC EXTIME

- Une formation active et participative, dispensée par des professionnel·les
- Des techniques de vente, d'animation, de formation et de management concrètes, adaptées à l'univers de la beauté
- Une double validation : titre RNCP niveau 6 (Ministère du Travail) et jurys de professionnels
- Prime d'implication : 1 400 € par an
- Prime Beauty Consultant : 85 € par mois, prime de nettoyage : 22 € par mois, prime aéroport : 53 € par mois jusqu'en janvier (selon l'accord QUEEN)
- Une part variable « bonus commercial » (BOCO) indexée sur le chiffre d'affaires, l'indice de vente et la qualité de service

À EMA SUP, on ne cherche pas son entreprise : nous organisons vos rendez-vous de recrutement avec EXTIME DUTY FREE PARIS.

PROGRAMME DE LA FORMATION — SUP BEAUTÉ SPÉCIAL AÉROPORT**1 · Expertise métier***La connaissance professionnelle au service d'une expérience client d'exception***Le marché beauté & luxe en travel retail**

- Spécificités du circuit aéroportuaire : flux, typologies de client-es, zones Schengen / non-Schengen, duty free, codes de sécurité
- Le rôle stratégique du travel retail pour les marques de luxe ; chiffres clés et tendances
- L'expérience client dans un espace contraint : rapidité, efficacité, excellence du geste

Multiculturalisme et relation client internationale

- Comportements d'achat selon les cultures et motivations ; adapter son discours au profil (affaires, loisirs, transit, VIP)
- Communication interculturelle et anglais professionnel appliqué à la vente beauté

Communication et storytelling des marques de luxe

- Les codes du luxe en duty free, théâtralisation des Maisons, omnicanalité et campagnes internationales
- L'approche RSE : durabilité, clean beauty, eco-design

2 · Parfum, soin, maquillage*Les langages de la beauté*

- Parfum : émotion olfactive, familles et tendances, les 4 expériences d'achat en aéroport, services express (bar à parfum, gravure, conseil flash)
- Soin : besoins de la peau selon zones géographiques et climats, rituels express et personnalisés, tendances green / clean / men / hair care
- Maquillage : collections de saison, conseil flash (quick look, glow, touch-up), de la démonstration au coup de cœur immédiat

3 · Expérience client & performance*Omnicanale et multiculturelle*

- Le parcours client en zone duty free, de l'attraction à la fidélisation ; vendre une expérience plus qu'un produit
- Outils CRM, digital et clienteling en travel retail
- Ratios clés : CA, TT, PM, PA, taux de transformation, panier mixte ; leviers d'animation et de performance en aéroport
- Anglais renforcé

4 · Vendre, animer, former, manager*L'ambassadeur-rice de marque en aéroport*

- S'intégrer dans un environnement multi-enseignes et multiculturel ; représenter les valeurs d'une Maison dans un point de vente international
- Gérer la cohabitation de plusieurs marques ; sens du collectif et coopération inter-équipes

Animation et négociation commerciale (sell-in / sell-out)

- Proposer, animer, vendre et recommander ; argumenter auprès de l'équipe magasin et du responsable de zone
- Organiser une animation commerciale et mesurer son impact ; gérer les relations avec les marques partenaires et formateur-rices externes

5 · Management opérationnel & formation terrain*Manager de proximité, accompagnateur de performance*

- Piloter au quotidien : indicateurs, briefs express, motivation d'équipe
- Coordonner performance commerciale, excellence client et procédures ADP ; gérer les flux, la diversité linguistique et les urgences
- Intelligence émotionnelle, relationnelle et interculturelle
- Créer et animer un mini-module de formation en point de vente ; posture de formateur-rice coach ; capitaliser sur les retours client

6 · Soft skills & culture Maison*Des modules transverses rythment la formation*

- Curiosité internationale : comprendre le monde pour mieux accueillir
- Excellence relationnelle : chaque client-e, une expérience d'exception
- Audace et sens du collectif : oser, partager, inspirer
- Gestion du stress et de la performance en environnement sous pression
- Initiation au modèle Process Com.@
- Introduire ses prises de parole en mode pitch

LA CERTIFICATION — RNCP 39612, NIVEAU 6 de EMA SUP PARIS reconnue Ministère du travail**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 partager ce voyage ? Envoyez votre CV à mvenisse@emasup.com**