

Animateur – formateur pour marques et distributeurs beauté

RNCP12237 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	336
Code(s) ROME	D1402, D1503, K2111
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande

Certificateur(s)

FB EMA SUP

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'animateur – formateur pour marques et distributeurs beauté en Parfumerie sélective est avant tout responsable de la vente, de l'animation et de la formation dans une marque de luxe de la parfumerie sélective ou dans une enseigne. Dans une marque : Il représente la marque et est responsable de l'animation de celle-ci sur un secteur géographique donné. Il suit et forme les conseillères de beauté pour atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par la marque. Il est l'interlocuteur du directeur de magasin pour faire évoluer la marque au sein des points de vente de son secteur.

Dans une enseigne : Il représente le point de vente ou un axe du point de vente (soins, maquillages ou parfums). Il suit et forme les conseillères de beauté pour atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par l'enseigne. Il est l'interlocuteur des marques pour faire évoluer son point de vente.

Ses principales activités se résument de la sorte :

- Assurer la responsabilité de Vendre des produits de soin de maquillage, des parfums ou des services pour une marque ou une enseigne de parfumerie sélective dans un point de vente ou sur un secteur géographique
- Dynamiser les ventes par des actions commerciales et des animations auprès des responsables de magasin et son leur équipe
- Animer une équipe d'un point de vente pour atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par une marque ou une enseigne.
- Créer et animer des modules de formation destinés aux équipes de point de vente concernant l'argumentation de vente d'un produit, d'une ligne de produits ou de l'ensemble des produits de la marque
- Former une équipe de point de vente pour augmenter les compétences et les performances d'une équipe de vente
- Suivre, contrôler les résultats d'activités de son axe ou de sa marque vis-à-vis de la concurrence
- S'engager sur les réalisations des objectifs et des budgets établis par la direction

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Bloc 1 : Réussir l'animation commerciale en point de vente : assurer le sell out

- Organiser et mettre en place des actions commerciales
- Dynamiser les ventes de produits et des services
- Fidéliser chaque client à l'enseigne et/ou à la marque

Bloc 2 : Informer et former aux produits, aux arguments produits et aux techniques de vente de la marque et de

l'enseigne

- Négocier, programmer et organiser des actions de formation et d'animation
- Concevoir des modules d'informations, formation ou brief d'équipe
- Animer des sessions de formation qui boostent le chiffre d'affaires

Bloc 3 : Gérer et négocier qualitativement et quantitativement une marque dans un point de vente du Sell in au sell out

- Organiser les visites
- Vérifier et analyser les données qualitatives et quantitatives du point de vente
- Obtenir des engagements
- Alimenter les outils de veille commerciale pour faire évoluer les composantes du MIX produits et animation

Bloc 4 : Responsabiliser et motiver une équipe : assurer un management de proximité

- Rendre compte et échanger
- Recruter, confier des tâches et évaluer les collaborateurs
- Participer à la construction de l'image du luxe et de la parfumerie sélective

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le marché de la beauté en France est organisé principalement avec 4 circuits de distributions :

- Grande distribution
- Para et pharmacie
- Vente par correspondance
- Distribution sélective

En France, la distribution sélective comprend les marques (fabricants) et les enseignes de distribution qui sont liées entre elles juridiquement par un contrat de distribution sélective.

Les axes principaux sont :

- Les produits de soins (visage, corps, cheveux, solaire...)
- Les produits de maquillage
- Les parfums (et gammes dérivées)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable de rayon, manager de secteur (Spécialiste soins, maquillages ou parfums)
- Coach beauté en parfumerie
- Animateur, formateur
- Animateur des ventes pour une marque de parfum, de cosmétique ou de maquillage.
- Coach beauté en parfumerie
- Responsable de l'animation formation d'un secteur géographique
- Délégué commercial en parfumerie
- Chef de secteur, manager de secteur

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 710 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) W1X80 — Formateurs · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	47 849
Jugés difficiles à recruter	44 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique W1X80 — Formateurs

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

8 personnes :

- 2 personnes EMA SUP
- 6 professionnels en activité de la distribution sélective

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP26171

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.emasup.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12237/>