

Conseil-vente en cosmétologie et parfumerie

RNCP1369 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	336w
Code(s) ROME	D1214, D1208
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2006

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie - ESMAE (CCI de Lyon - ESMAE)

<http://www.esmae.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Conseiller de Vente en Parfumerie et Cosmétiques réalise l'ensemble des prestations de services proposées par le point de vente parfumerie, d'assurer des fonctions de vente, conseils produits personnalisés à chaque client en fonction de ses besoins et attentes spécifiques.

Son champ d'activité se situe dans les domaines de référence suivants :

1. Il vend, conseille et fidélise le client des produits de parfumerie et cosmétiques.
2. Il pratique les soins esthétiques et gère sa cabine.
3. Il participe à la gestion, à l'animation et à l'aménagement du point de vente, il collabore au développement de l'image de qualité de son entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - Connaissance et maîtrise des spécificités de la profession de Conseiller(ère) de vente en Parfumerie et Cosmétiques :

- 'Parfum': Maîtrise des techniques de vente du parfum et des lignes parfumées (reconnaissance olfactive ,développement du vocabulaire spécifique en adéquation avec les attentes du consommateur).
- 'Soin' : Maîtrise des techniques de vente des produits cosmétiques (analyse des besoins de la peau et des motivations profondes du consommateur pour aboutir au choix du produit adapté et personnalisé).
- 'Maquillage' : Maîtrise des techniques de vente des produits de maquillage (connaissance et maîtrise technique (gestes et couleurs), mise en application, argumentation des produits en adéquation avec les attentes et besoins du consommateur.)
- Connaissance et maîtrise des services visant à la fidélisation de la clientèle.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

PME / PMI du secteur de la parfumerie et des cosmétiques, secteur de la -beauté- en général.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Conseiller de vente en parfumerie, conseiller de vente en parfumerie et esthéticien.

RÈGLEMENTATIONS 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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 732 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	48 651
Jugés difficiles à recruter	40 %
Emplois saisonniers	33 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

90 à 100 % de professionnels du domaine de la parfumerie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2006
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP1603

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.formalyon.cci.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1369/>