

Animateur conseiller en beauté

RNCP1663 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	336w
Code(s) ROME	D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2006

Certificateur(s)

ISIPCA

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités de l'animateur conseiller en beauté s'articulent autour de trois fonctions principales :

1 : Animation en magasin

- Préparation du budget d'animation.
- Gestion de la logistique d'une animation (implantation de la marque et des produits en magasin, faire un état du stock, assurer l'approvisionnement du magasin en PLV, échantillons, démonstrations, connaître l'emplacement et les horaires d'ouverture...)
- Se présenter, s'intégrer à l'équipe et l'impliquer dans la vente des produits de la marque.
- Accueil et conseil de la clientèle Française ou étrangère

2 : Formation aux produits auprès des équipes de vente

- Conception de modules de formation.
- Organisation et suivi administratif d'actions de formation.
- Animation de séquences de formation en entreprise ou sur un point de vente.

3 : Gestion commerciale des produits de la marque

- Suivi de l'état des stocks et de l'écoulement des produits.
- Répartition et mise en valeur des produits sur un linéaire.
- Suivi des prix pratiqués en magasin.
- Mise en place de PLV et d'échantillonnage sur le point de vente.
- Prise de commandes et réapprovisionnement.
- Conseil et vente à la clientèle.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : Capacités générales ou techniques :

- Maîtriser la connaissance de l'environnement, entreprise (gestion, législation, outils).
- Maîtriser les techniques d'analyse et de description du marché de la parfumerie en France afin d'y intégrer les nouvelles tendances et derniers lancements.
- Maîtriser les techniques d'identification des besoins d'une cliente, afin de répondre à ses attentes
- Connaître les matières premières et les produits finis vendus dans le secteur de la parfumerie et de la cosmétique.
- Maîtriser le langage olfactif, cosmétique et couleur.
- Connaître et maîtriser les méthodes et techniques pédagogiques et savoir les utiliser en formation.

Capacités méthodologiques :

- Maîtriser les techniques de gestion globale de son activité en respectant les contraintes de temps d'exécution.
- Maîtriser les techniques de construction des étapes de montage d'une formation ou d'une animation.
- Connaître les méthodes et techniques pédagogiques.
- Maîtriser les techniques de gestion qualitative et quantitative des produits.

Capacités professionnelles :

- Maîtriser les techniques de création et de mise en place d'un outil ou d'un module de formation
- Maîtriser les techniques d'animation des séquences de formation en entreprise ou sur un point de vente (en collaboration ou de façon autonome)
- Connaître et maîtriser les techniques de promotion d'une marque afin d'augmenter le chiffre d'affaires de la marque par ses actions de vente.
- Connaître et maîtriser les techniques d'animation et d'implication d'une équipe de vente en magasin dans la réalisation et l'optimisation des objectifs chiffrés de la marque.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité : Commerce, Distribution, Parfumerie, Cosmétique, Maquillage.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - Conseiller de vente,

- Animateur,
- Formateur,
- Technico-commercial,
- Délégué commercial
- Merchandiser.

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 683 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	68 936
Jugés difficiles à recruter	25 %
Emplois saisonniers	37 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Candidature individuelle

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Direction pédagogique, formateurs et professionnels du secteur.

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP5407

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.isipca.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1663/>