

Conseiller(ère) en dermo-cosmétique

RNCP22924 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	336w
Code(s) ROME	D1214
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	12/05/2016

Certificateur(s)

SAND - Centre Botticelli

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la conseiller(ère) en dermo-cosmétique exerce les activités visées suivantes :

- Animer un point de vente en parapharmacie
- Participer à la politique d'achat de l'espace parapharmacie
- Conseiller le client en parapharmacie
- Animer des ateliers (maquillage, produits, thèmes)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées sont :

Animer un point de vente en parapharmacie

- * Réaliser un linéaire
- * Réaliser une vitrine
- * Appliquer une stratégie commerciale

Participer à la politique d'achat de l'espace parapharmacie

- * Réaliser les inventaires
- * Passer et réceptionner les commandes
- * Négocier avec les fournisseurs

Conseiller le client en parapharmacie

- * Conseiller les produits d'hygiène et nettoyants
- * Conseiller les soins du visage
- * Conseiller les soins des mains, pieds et capillaires
- * Conseiller les soins du corps
- * Conseiller les soins relatifs au bébé et à la femme enceinte
- * Conseiller les soins solaires
- * Conseiller en phyto cosmétique et aromathérapie
- * Conseiller les produits maquillage
- * Mener un entretien de vente en dermocosmétique

Animer des ateliers (maquillage, produits, thèmes)

- * Expliquer les éléments constitutifs d'un espace animation
- * Réaliser un maquillage
- * Décrire le protocole d'application des produits

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le/la conseiller(ère) en dermo-cosmétique exerce dans des pharmacies, parapharmacies, grands magasins, grande distribution (rayon parapharmacie).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : - Conseiller(ère) en dermo-cosmétique

- Responsable d'un rayon hygiène beauté,
- Représentant de marques de produits,
- Animatrice de marque,
- Formatrice

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 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 794 €
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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	34 072
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	42 %
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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

25 % employeurs, 25 % salariés, 50 % personnes qualifiées

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	12/05/2016
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP1306

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<http://www.centre-botticelli.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/22924/>